



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA  
FACULTAD DE TECNOLOGIA DE LA INDUSTRIA  
INGENIERIA INDUSTRIAL**

Estudio de pre factibilidad para la creación de una Bibliocafé en la ciudad de Managua, durante el período 2019-2023.

**AUTORES**

Br. Stefany Tatiana Bellorin Lanuza.

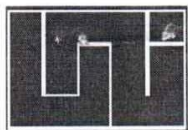
Br. Adriana Rebeca Rodríguez Pastrana.

**TUTOR**

Ing. Marcos Luis Vílchez Torres.

**Managua, 13 de septiembre 2019**





*Líder en Ciencia y Tecnología*

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA  
FACULTAD DE TECNOLOGÍA DE LA INDUSTRIA**

**SECRETARÍA DE FACULTAD**

**F-8: CARTA DE EGRESADO**

El Suscrito Secretario de la **FACULTAD DE TECNOLOGIA DE LA INDUSTRIA** hace constar que:

**BELLORÍN LANUZA STEFANY TATIANA**

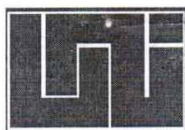
Carne: **2014-0042U** Turno **Diurno** Plan de Estudios **2015** de conformidad con el Reglamento Académico vigente en la Universidad, es **EGRESADO** de la Carrera de **INGENIERÍA INDUSTRIAL**.

Se extiende la presente **CARTA DE EGRESADO**, a solicitud del interesado en la ciudad de Managua, a los diecinueve días del mes de noviembre del año dos mil dieciocho.

Atentamente,

Ing. Wilmer José Ramírez Velásquez  
**Secretario de Facultad**





*Líder en Ciencia y Tecnología*

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA  
FACULTAD DE TECNOLOGÍA DE LA INDUSTRIA**

**SECRETARÍA DE FACULTAD**

**F-8: CARTA DE EGRESADO**

El Suscrito Secretario de la **FACULTAD DE TECNOLOGIA DE LA INDUSTRIA** hace constar que:

**RODRÍGUEZ PASTRANA ADRIANA REBECA**

Carne: **2014-0607U** Turno **Diurno** Plan de Estudios **2015** de conformidad con el Reglamento Académico vigente en la Universidad, es **EGRESADO** de la Carrera de **INGENIERÍA INDUSTRIAL**.

Se extiende la presente **CARTA DE EGRESADO**, a solicitud del interesado en la ciudad de Managua, a los veinte y tres días del mes de noviembre del año dos mil dieciocho.

Atentamente,

Ing. Wilmer José Ramírez Velásquez  
Secretario de Facultad







**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA**  
**Facultad de Tecnología de la Industria**

**DECANATURA**

Managua, 29 de agosto del 2018

Brs Adriana Rebeca Rodríguez Pastrana  
Stefany Tatiana Bellorin Lanuza

Por este medio hago constar que el protocolo de su trabajo monográfico titulado **"Estudio de pre factibilidad para la creación de una bibliocafé en la ciudad de Managua, durante el periodo 2019-2023"**, para obtener el título de **Ingeniero Industrial** y que contará con el Ing. Marcos Luis Vilchez Torres como tutor, ha sido aprobado por esta Decanatura.

Cordialmente,

**MSc. Lester Antonio Artola Chavarria**  
**Decano**



C/c Archivo  
LACH/art



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA**  
**Facultad de Tecnología de la Industria**

**DECANATURA**

Managua, 06 de marzo de 2019

Brs. Adriana Rebeca Rodríguez Pastrana  
Stefany Tatiana Bellorín Lanuza

Por este medio hago constar que la solicitud de prórroga de entrega de su trabajo monográfico titulado **“Estudio de pre factibilidad para la creación de una bibliocafé en la ciudad de Managua, durante el periodo 2019-2023”**, para obtener el título de **Ingeniero Industrial** y que cuenta con el **Ing. Marcos Luis Vilchez Torres** como tutor, ha sido aprobado por esta Decanatura para el día **jueves 18 de julio de 2019**.

Cordialmente,

  
**MSc. Lester Antonio Artola Chavarria**  
**Decano**



C/c Archivo  
LACH/art

Managua, 9 de Septiembre del 2019

MSc. Ing. Lester Antonio Artola Chavarría

Decano de la Facultad de Tecnología de la Industria

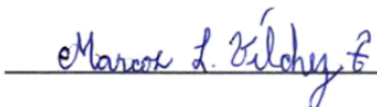
Su Despacho

Estimado Ingeniero Artola reciba un cordial saludo. El motivo de la presente es para informarle que he revisado el trabajo monográfico titulado: **“Estudio de pre factibilidad para la creación de una Bibliocafé en la ciudad de Managua, durante el período 2019-2023”**, donde fungí como tutor y considero cumple los requerimientos para proseguir a la etapa de exposición y defensa. Cabe, destacar que el trabajo monográfico fue autoría de las bachilleres:

**Stefany Tatiana Bellorin Lanuza**  
**Adriana Rebeca Rodríguez Pastrana**

Agradeciendo de antemano a la presente, me despido deseándole éxito en sus funciones.

Atentamente

A handwritten signature in blue ink, reading "Marcos L. Vilchez", is written over a horizontal line.

**Ingeniero Marcos Luis Vilchez Torres**

**Docente de la Facultad de Tecnología de la Industria**

C.c. Archivo

Managua, 9 de Septiembre del 2019

MSc. Ing. Lester Antonio Artola Chavarria

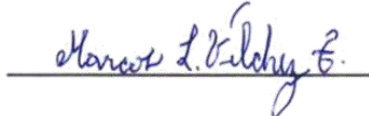
Decano de la Facultad de Tecnología de la Industria

Su Despacho

Estimado Ingeniero Artola reciba un cordial saludo. El motivo de la presente es para informarle que se requirió más de cien (100) páginas para el desarrollo del trabajo monográfico titulado: **“Estudio de pre factibilidad para la creación de una Bibliocafé en la ciudad de Managua, durante el período 2019-2023”**, cuyos autores fueron las bachilleres **Stefany Tatiana Bellorin Lanuza y Adriana Rebeca Rodríguez Pastrana**. Cabe, destacar que el trabajo monográfico necesitó de más de cien (100) páginas debido al alcance de la investigación puesto desarrollaron tres capítulos, extensos, para finiquitar el documento.

Agradeciendo de antemano a la presente, me despido deseándole éxito en sus funciones.

Atentamente

A handwritten signature in blue ink, reading "Marcos L. Vilchez T.", is written over a horizontal line.

Ingeniero Marcos Luis Vilchez Torres

Docente de la Facultad de Tecnología de la Industria

C.c. Archivo

## *Agradecimiento.*

*Y todo lo que hacéis, sea de palabra o, de hecho, hacedlo todo en el nombre del Señor Jesús, dando gracias a Dios Padre por medio de él.*

*Colosenses 3:17*

*Ha llegado a su fin una trayectoria de esfuerzo, dedicación y empeño, donde Dios fue nuestro motor para lograrlo, con su amor y bondad nos proveyó salud, sabiduría, y fuerzas para que hoy esta meta se haya cumplido.*

*Con gratitud honramos a nuestros padres, quienes nos motivaron a ser mejores y a perseverar; de manera especial, a nuestros hermanos, el mejor de los ejemplos, acompañándonos en momentos cruciales, con su apoyo y motivación nunca nos dejaron solas.*

*A nuestro tutor que con su paciencia, comprensión y empeño fue la guía idónea para la etapa final de este ciclo. A todas aquellas personas que indirectamente aportaron para que esto fuese realidad.*

*¡Gracias!*

## Resumen

La propuesta de proyecto Estudio de pre factibilidad para la creación de una Bibliocafé plantea el análisis de distintos factores que intervienen en la aceptación, viabilidad y rentabilidad de la instalación de una cafetería en la ciudad de Managua. Este nombre define a un local cuyo concepto se basa en el servicio de préstamo de libros y producción de bebidas a base de café, una combinación no convencional, como un destino en lista para conocer y disfrutar.

Se desarrolla a través de tres etapas, inicia con un Estudio de Mercado donde se abordan factores como la oferta, demanda y competencia; a través del uso de herramientas estadísticas y análisis de cambios en la estructura del mercado se obtiene información que es cuantificarla y se convierte en la base para medir la capacidad de absorción del servicio, dato sobre el cual se determinan los aspectos para el desarrollo necesario de Bibliocafé durante el horizonte de planeación.

Una vez concluido el Estudio de Mercado, se desarrolla un estudio técnico donde se describen elementos de ingeniería básica como el establecimiento de procesos y procedimientos para la producción de bebidas, diseño y distribución de planta, requerimientos de talento humano, mobiliario y equipos necesarios para la cuantificación de la producción y sus costos. También plantea aspectos legales necesarios para la constitución y operación del proyecto. Su objetivo es establecer la propuesta de bases físicas y sistemas operacionales bajo la aplicación de métodos que benefician la objetividad y funcionalidad para Bibliocafé.

La propuesta de proyecto concluye con una evaluación financiera en un horizonte de planeación de cinco años, ésta se realiza en escenarios planteados bajo indicadores económicos actuales y se apoya en la aplicación de herramientas de análisis financiero que determinan los índices de rentabilidad del mismo y facilitan la toma de decisiones.

Los escenarios se presentan con financiamiento y sin financiamiento, en ambos el proyecto refleja resultados rentables, para el primero con un Valor Presente Neto de C\$484,221.71 esto refleja que el capital de inversión generará más recursos y una Tasa Interna de Rendimiento de 33% que respalda su viabilidad, se estima un coeficiente de Beneficio Costo para valorar ambos resultados el cual es 1.03, valor positivo que indica que los ingresos netos serían mayores a los egresos netos.

Para el segundo escenario, en contraste con el primero el Valor Presente Neto aumenta a C\$983,690.18, su Tasa interna de Rendimiento es más alta con un 59%, resultado positivo para la viabilidad de inversión, ambos resultados son respaldados por el coeficiente de relación Beneficio Costo con 1.06 el que nuevamente confirma que los beneficios serían mayores.

Aun con resultados positivos, es importante tener en cuenta que las herramientas financieras se basan en estimaciones de rendimiento futuro, las cuales pueden variar en el tiempo ya que un proyecto depende de muchos factores económicos externos y de gestión interna.

## ***Índice de contenido.***

<b>1. INTRODUCCIÓN.</b>	<b>1</b>
<b>2. OBJETIVOS</b>	<b>2</b>
2.1 General	2
2.2 Específicos	2
<b>3. ANTECEDENTES.</b>	<b>3</b>
<b>4. JUSTIFICACIÓN.</b>	<b>5</b>
<b>5. MARCO TEÓRICO.</b>	<b>6</b>
5.1 Proyecto	6
5.2 Estudio de pre factibilidad	6
5.3 Estudio de Mercado.	7
5.4 Análisis de la demanda	9
5.5 Métodos de proyección	11
5.5.1 Correlación parcial.	12
5.6 Análisis de la oferta	13
5.7 Análisis de precios.	14
5.7.1 Tipos de precios	15
5.8 Estudio Técnico	16
5.9 Evaluación Financiera.	17
5.10 Relación Beneficio Costo	19
5.11 Análisis de sensibilidad.	20
5.12 Servicios	21
5.12.1 Elementos de la estrategia de servicio	21
<b>6. DISEÑO METODOLÓGICO</b>	<b>23</b>
<b>7. ESTUDIO DE MERCADO</b>	<b>27</b>
7.1 Descripción del servicio.	28
7.1.1 Diagrama de flujo de servicio en Bibliocafé “Coffee&Books”.	29
7.1.2 Características	30
7.1.3 Logotipo de la empresa	30
7.2. Comercialización.	31
7.2.1 Personas	31



7.2.3 Procesos. ....	32
7.2.4 Programa. ....	32
7.2.5 Performance. ....	34
7.3 Identificación de Mercado. ....	34
7.3.1 Fuentes primarias. ....	34
7.3.2 Sector objetivo. ....	35
7.3.3 Tipo de muestreo. ....	35
7.4 Análisis de los resultados. ....	36
7.4.1 Personas que toman café y leen. ....	39
7.4.2 Personas que toman café y no leen. ....	40
7.4.3 No toman café y leen. ....	41
7.4.4 Personas que no toman café y no leen. ....	41
7.5 Análisis de la demanda. ....	45
7.6 Análisis de la oferta. ....	49
7.6.1 Proyección de la oferta. ....	51
7.7 Demanda Potencial Insatisfecha. ....	51
7.8 Proyección de la demanda. ....	52
7.9 Análisis de precios. ....	55
7.9.1 Selección de la meta. ....	55
7.9.2 Determinación de la demanda. ....	56
7.10 Canal de distribución. ....	57
8. <b>ESTUDIO TÉCNICO</b> .....	58
8.1 Localización del proyecto. ....	59
8.1.1 Macro localización. ....	59
8.1.2 Micro localización. ....	65
8.2 Ingeniería de proyecto. ....	68
8.2.1 Tamaño óptimo de Coffee&Books. ....	68
8.2.2 Materia prima. ....	69
8.3 Procesos de producción. ....	76
8.3.1 Descripción del proceso bebida caliente Espresso. ....	77
8.3.2 Descripción del proceso bebida caliente Cappuccino. ....	79
8.3.3 Descripción del proceso bebida fría Frappé de Vainilla. ....	81

8.3.4 Descripción del proceso bebida fría Frappé de Chocolate.....	83
8.4 Procedimientos.....	85
8.5 Determinación de maquinaria.....	91
8.5.1 Licuadora.....	91
8.5.2 Máquina profesional cafetera Espresso/Cappuccino.....	92
8.5.3 Molinillo.....	93
8.6 Cálculo de mano de obra directa.....	94
8.7 Tiempos de producción por procesos.....	94
8.7.1 Espresso.....	95
8.7.2 Cappuccino.....	96
8.7.3 Frappé de Vainilla.....	98
8.7.4 Frappé de Chocolate.....	99
8.8 Justificación de maquinaria.....	103
8.8.1 Molinillo.....	103
8.8.2 Cafetera Espresso/Cappuccino.....	104
8.8.3 Licuadora.....	105
8.9 Mantenimiento.....	105
8.10 Áreas de Trabajo.....	105
8.11 Systematic Layout Planning (SLP).....	108
8.11.1 Matriz SLP.....	110
8.11.2 Diagrama de Hilos.....	111
8.12 Capacidad.....	112
8.13 Distribución de planta.....	114
8.13.1 Vista 1.....	115
8.13.2 Vista 2.....	116
8.13.3 Vista 3.....	117
8.14. Proveedores.....	118
8.15 Mobiliario, maquinaria, equipo y materiales.....	119
8.16 Calidad.....	128
8.16.1 Tipos de Indicadores.....	129
8.16.2 Fichas de indicadores.....	130
8.17 Aspecto organizacional.....	135

8.17.1 Misión y Visión. ....	135
8.17.2 Valores. ....	136
8.17.3 Políticas.....	136
8.17.4 Enfoque de efectividad empresarial.....	139
8.17.5 Organigrama. ....	140
8.17.6 Descripción de ficha de función laboral.....	142
8.17.7 Fichas de funciones laborales.....	143
8.17.8 Salarios. ....	151
8.18 Mantenimiento. ....	166
8.18.1 Descripción de ficha de mantenimiento.....	166
8.18.2 Ficha de Mantenimiento.....	167
8.19 Aspectos de higiene y seguridad. ....	170
8.19.1 Seguridad.....	171
8.19.2 Higiene. ....	176
8.18.3 Medidas preventivas para procesos de producción. ....	179
8.20 Aspectos legales. ....	179
8.20.1 Requisitos para el Acta Constitutiva.....	180
8.20.2 Registro Mercantil. ....	180
8.20.3 Requisitos para trámite de cédula RUC.....	183
8.20.4 Requisitos para matrícula alcaldía de Managua. ....	184
8.20.5 Bomberos.....	184
8.20.6 Requisitos Instituto Nicaragüense de Turismo (INTUR). ....	185
8.20.7 Requisitos del Ministerio de Salud (MINSA).....	186
8.20.8 Policía Nacional. ....	187
8.20.9 Instituto Nicaragüense de Seguridad Social. ....	187
8.20.10 Máquina de Punto de Venta (POS).....	188
8.21 Responsabilidad social.....	189
8.21.1 Programa “Seamos ejemplo”. ....	190
8.21.2 Programa “Ahorremos juntos”.....	191
<b>9. ESTUDIO FINANCIERO</b> .....	<b>192</b>
9.1 Inversión Inicial. ....	193
9.2 Costos. ....	195

9.2.1	Valor de salvamento.	195
9.2.2	Depreciación.	197
9.2.3	Amortización.	199
9.2.4	Proyección de salarios.	200
9.2.5	Agua potable.	202
9.2.6	Energía eléctrica.	203
9.2.7	Mantenimiento.	204
9.2.8	Publicidad.	208
9.3	Escenario sin Financiamiento.	209
9.3.1	Costos totales.	209
9.3.2	Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR).	214
9.3.3	Flujo Neto Efectivo (FNE).	215
9.3.4	Relación Beneficio Costo.	219
9.3.5	Análisis de sensibilidad.	219
9.4	Escenario con financiamiento.	222
9.4.1	Costos totales.	222
9.4.2	Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento Mixta (TMAR).	224
9.4.3	Amortización de pago de deuda.	225
9.4.4	Flujo Neto Efectivo (FNE).	226
9.4.5	Relación Beneficio Costo.	228
9.4.6	Análisis de Sensibilidad.	229
9.5	Análisis de precios.	231
9.6	Relación Ingresos/costos Política laboral.	233
9.7	Tasas de apalancamiento.	235
10.	<b>CONCLUSIONES</b>	237
11.	<b>RECOMENDACIONES</b>	238
12.	<b>REFERENCIAS</b>	239
13.	<b>APÉNDICE</b>	244
14.	<b>ANEXOS</b>	245

## ***Índice de tablas.***

<i>Tabla 1 Factores de Frecuencia.</i>	46
<i>Tabla 2 Proyección Población 2018-2023</i>	46
<i>Tabla 3 Personas que Toman Café y Leen.</i>	47
<i>Tabla 4 Personas que Toman Café y no Leen.</i>	47
<i>Tabla 5 Personas que No Toman Café y Leen.</i>	48
<i>Tabla 6 Frecuencia de Visitas, Competencia.</i>	50
<i>Tabla 7 Proyección de Visitas, Competencia.</i>	50
<i>Tabla 8 Clasificación de Clientes.</i>	53
<i>Tabla 9 Proyección de Demanda.</i>	55
<i>Tabla 10 Comparación de Precios.</i>	56
<i>Tabla 11 Factores Objetivos.</i>	60
<i>Tabla 12 Factores Relativos.</i>	61
<i>Tabla 13 Evaluación de Factores Subjetivos.</i>	62
<i>Tabla 14 Resumen de Datos Subjetivos.</i>	62
<i>Tabla 15 Cálculo de Factores Subjetivos.</i>	62
<i>Tabla 16 Cálculo de media de preferencia de localización.</i>	64
<i>Tabla 17 Evaluación de Zonas.</i>	67
<i>Tabla 18 Proyección demanda/producto.</i>	68
<i>Tabla 19 Presentaciones de bebidas Coffee&amp;Books.</i>	69
<i>Tabla 20 Participación de onzas/producto (Cappuccino).</i>	70
<i>Tabla 21 Cantidad de Materia Prima/Producto (8 onzas).</i>	70
<i>Tabla 22 Cantidad de Materia Prima/Producto (10 onzas).</i>	70
<i>Tabla 23 Cantidad de Materia Prima/Producto (12 onzas).</i>	71
<i>Tabla 24 Participación de onzas/Producto (Espresso).</i>	71
<i>Tabla 25 Cantidad de Materia Prima (8onzas).</i>	71
<i>Tabla 26 Cantidad de Materia Prima/Producto (10 onzas).</i>	71
<i>Tabla 27 Participación de onzas/producto (Frappé Vainilla).</i>	72
<i>Tabla 28 Cantidad de materia prima/producto (16 onzas).</i>	72
<i>Tabla 29 Cantidad de Materia prima/producto (18 onzas).</i>	72
<i>Tabla 30 Participación de onzas/producto (Frappé Chocolate).</i>	73

<i>Tabla 31 Cantidad de materia prima/producto (16 onzas)</i> .....	73
<i>Tabla 32 Cantidad de materia prima/producto (18 onzas)</i> .....	73
<i>Tabla 33 Materia prima total/año1</i> .....	74
<i>Tabla 34 Materia prima total año 2</i> .....	76
<i>Tabla 35 Ficha técnica licuadora.</i> .....	91
<i>Tabla 36 Ficha Técnica cafetera Espresso/Cappuccino.</i> .....	92
<i>Tabla 37 Molinillo.</i> .....	93
<i>Tabla 38 Capacidad de maquinaria.</i> .....	94
<i>Tabla 39 Tiempos requeridos (Espressos)</i> .....	95
<i>Tabla 40 Tiempos/día (Espresso)</i> .....	96
<i>Tabla 41 Tiempos requeridos (Cappuccino).</i> .....	97
<i>Tabla 42 Tiempos/día (Cappuccino)</i> .....	98
<i>Tabla 43 Tiempos requeridos (Frappé Vainilla)</i> .....	98
<i>Tabla 44 Tiempos anuales (Frappé Vainilla).</i> .....	99
<i>Tabla 45 Tiempos anuales (Frappé Chocolate).</i> .....	99
<i>Tabla 46 Tiempos totales de producción/día</i> .....	100
<i>Tabla 47 Cantidad de mano de obra directa/día.</i> .....	101
<i>Tabla 48 Aprovechamiento del tiempo real efectivo anual.</i> .....	102
<i>Tabla 49 Elementos del área de cafetería.</i> .....	106
<i>Tabla 50 Elementos del área de caja.</i> .....	106
<i>Tabla 51 Elementos del ambiente cerrado.</i> .....	106
<i>Tabla 52 Elementos del ambiente abierto.</i> .....	107
<i>Tabla 53 Elementos del área baños.</i> .....	107
<i>Tabla 54 Elementos del área de bodega.</i> .....	107
<i>Tabla 55 Elementos del área de limpieza.</i> .....	107
<i>Tabla 56 Elementos del área de administración.</i> .....	107
<i>Tabla 57 Elementos del pasillo.</i> .....	108
<i>Tabla 58 Medidas de las áreas de Coffee&amp;Books.</i> .....	108
<i>Tabla 59 Códigos de cercanía Matriz SLP.</i> .....	109
<i>Tabla 60 Códigos de relación Matriz SLP.</i> .....	109
<i>Tabla 61 Capacidad anual Coffee&amp;Books.</i> .....	112

<i>Tabla 62 Proveedores de materia prima.</i>	<i>118</i>
<i>Tabla 63 Proveedor de bebidas.</i>	<i>118</i>
<i>Tabla 64 Proveedores de mobiliario y maquinaria.</i>	<i>118</i>
<i>Tabla 65 Proveedores de equipos y libros.</i>	<i>119</i>
<i>Tabla 66 Proveedores de equipos de higiene y seguridad.</i>	<i>119</i>
<i>Tabla 67 Proveedores de materiales de botiquín.</i>	<i>119</i>
<i>Tabla 68 Materia prima/mes.</i>	<i>120</i>
<i>Tabla 69 Bebidas procesadas/mes.</i>	<i>120</i>
<i>Tabla 70 Suministros/mes</i>	<i>120</i>
<i>Tabla 71 Materiales de oficina.</i>	<i>121</i>
<i>Tabla 72 Inventario de utensilios.</i>	<i>121</i>
<i>Tabla 73 Inventario de materiales de limpieza.</i>	<i>122</i>
<i>Tabla 74 Inventario de equipos de seguridad e higiene.</i>	<i>122</i>
<i>Tabla 75 Inventario de equipos.</i>	<i>123</i>
<i>Tabla 76 Inventario de mobiliario.</i>	<i>123</i>
<i>Tabla 77 Inventario libros de historia.</i>	<i>124</i>
<i>Tabla 78 Inventario de libros de ficción.</i>	<i>124</i>
<i>Tabla 79 Inventario de libros de economía.</i>	<i>125</i>
<i>Tabla 80 Inventario de libros de cultura.</i>	<i>125</i>
<i>Tabla 81 Inventario de libros de literatura.</i>	<i>126</i>
<i>Tabla 82 Inventario de libros de política.</i>	<i>127</i>
<i>Tabla 83 Inventario de materiales para botiquín.</i>	<i>127</i>
<i>Tabla 84 Mano de obra.</i>	<i>128</i>
<i>Tabla 85 Indicador Prontitud de pedido.</i>	<i>131</i>
<i>Tabla 86 Indicador Fiabilidad de servicio.</i>	<i>132</i>
<i>Tabla 87 Indicador Accesibilidad de servicio.</i>	<i>133</i>
<i>Tabla 88 Indicador Satisfacción del servicio.</i>	<i>134</i>
<i>Tabla 89 Indicador Productividad.</i>	<i>135</i>
<i>Tabla 90 Ficha de funciones gerente.</i>	<i>143</i>
<i>Tabla 91 Ficha de funciones contador.</i>	<i>144</i>
<i>Tabla 92 Ficha de funciones cajero.</i>	<i>146</i>

<i>Tabla 93 Ficha de funciones coordinador de marketing.....</i>	<i>147</i>
<i>Tabla 94 Ficha de funciones responsable de producción. ....</i>	<i>148</i>
<i>Tabla 95 Ficha de funciones barista. ....</i>	<i>149</i>
<i>Tabla 96 Ficha de funciones meseros. ....</i>	<i>150</i>
<i>Tabla 97 Ficha de funciones conserje. ....</i>	<i>151</i>
<i>Tabla 98 Factores de evaluación. ....</i>	<i>152</i>
<i>Tabla 99 Ponderación de factores. ....</i>	<i>153</i>
<i>Tabla 100 Ponderación por grados.....</i>	<i>154</i>
<i>Tabla 101 Instrucción inicial.....</i>	<i>155</i>
<i>Tabla 102 Experiencia.....</i>	<i>155</i>
<i>Tabla 103 Iniciativa e ingenio. ....</i>	<i>155</i>
<i>Tabla 104 Esfuerzo físico necesario.....</i>	<i>156</i>
<i>Tabla 105 Concentración mental y visual. ....</i>	<i>156</i>
<i>Tabla 106 Supervisión de personal. ....</i>	<i>156</i>
<i>Tabla 107 Equipo.....</i>	<i>157</i>
<i>Tabla 108 Procesos. ....</i>	<i>157</i>
<i>Tabla 109 Información confidencial. ....</i>	<i>157</i>
<i>Tabla 110 Ambiente laboral.....</i>	<i>158</i>
<i>Tabla 111 Riesgo.....</i>	<i>158</i>
<i>Tabla 112 Valuación de puestos. ....</i>	<i>159</i>
<i>Tabla 113 Amplitud de puntos.....</i>	<i>161</i>
<i>Tabla 114 Salarios.....</i>	<i>161</i>
<i>Tabla 115 Contribución INSS.....</i>	<i>162</i>
<i>Tabla 116 Nómina. ....</i>	<i>163</i>
<i>Tabla 117 Horarios de trabajo. ....</i>	<i>164</i>
<i>Tabla 118 Horarios de almuerzo. ....</i>	<i>165</i>
<i>Tabla 119 Ficha de mantenimiento cafetera Espresso/Cappuccino.....</i>	<i>167</i>
<i>Tabla 120 Ficha de mantenimiento molinillo. ....</i>	<i>168</i>
<i>Tabla 121 Ficha de mantenimiento licuadora. ....</i>	<i>169</i>
<i>Tabla 122 Señales de prevención.....</i>	<i>175</i>
<i>Tabla 123 Requisitos Registro Mercantil. ....</i>	<i>181</i>



<i>Tabla 124 Inversión Inicial.</i>	194
<i>Tabla 125 Valor de Salvamento Equipos.</i>	195
<i>Tabla 126 Valor de Salvamento Mobiliario.</i>	196
<i>Tabla 127 Depreciación de Equipos.</i>	197
<i>Tabla 128 Depreciación de Mobiliario.</i>	198
<i>Tabla 129 Amortización.</i>	199
<i>Tabla 130 Cálculo de tasa salarial.</i>	201
<i>Tabla 131 Proyección de salarios.</i>	202
<i>Tabla 132 Proyección consumo anual de agua.</i>	203
<i>Tabla 133 Proyección de consumo de energía eléctrica.</i>	204
<i>Tabla 134 Costo Total de Mantenimiento.</i>	207
<i>Tabla 135 Proyección costo de publicidad.</i>	208
<i>Tabla 136 Costos Totales.</i>	210
<i>Tabla 137 Ingresos Año 1.</i>	214
<i>Tabla 138 Flujo Neto Efectivo.</i>	216
<i>Tabla 139 Período de recuperación.</i>	218
<i>Tabla 140 Relación Beneficio Costo.</i>	219
<i>Tabla 141 Análisis de Sensibilidad.</i>	220
<i>Tabla 142 Costos Totales.</i>	223
<i>Tabla 143 Ingresos Año 1.</i>	224
<i>Tabla 144 TMAR Mixta.</i>	225
<i>Tabla 145 Amortización de pago de deuda.</i>	225
<i>Tabla 146 Flujo Neto Efectivo.</i>	226
<i>Tabla 147 Período de recuperación.</i>	228
<i>Tabla 148 Relación Beneficio Costo.</i>	228
<i>Tabla 149 Análisis de Sensibilidad.</i>	229
<i>Tabla 150 Personas que toman café.</i>	245
<i>Tabla 151 Clasificación de Preferencia por producto.</i>	245
<i>Tabla 152 Cantidad de materia prima/onzas</i>	246
<i>Tabla 153 Distribución de materia prima/producto.</i>	247
<i>Tabla 154 Materia prima años 2-5</i>	248

<i>Tabla 155 Materia prima total año 5 .....</i>	<i>249</i>
<i>Tabla 156 Tiempos de producción Frappé de Chocolate.....</i>	<i>249</i>
<i>Tabla 157 Análisis de regresión.....</i>	<i>250</i>
<i>Tabla 158 Cálculo de impuesto sobre renta mensual. ....</i>	<i>251</i>
<i>Tabla 159 Costo mensual y anual de materia prima.....</i>	<i>251</i>
<i>Tabla 160 Costo anual bebidas procesadas. ....</i>	<i>252</i>
<i>Tabla 161 Costo anual suministros. ....</i>	<i>252</i>
<i>Tabla 162 Costo anual utensilios. ....</i>	<i>253</i>
<i>Tabla 163 Costo anual materiales de oficina. ....</i>	<i>253</i>
<i>Tabla 164 Costo anual mobiliario. ....</i>	<i>254</i>
<i>Tabla 165 Costo anual equipos.....</i>	<i>255</i>
<i>Tabla 166 Costo anual materiales de limpieza.....</i>	<i>256</i>
<i>Tabla 167 Costo anual materiales de botiquín. ....</i>	<i>257</i>
<i>Tabla 168 Costo anual equipos de seguridad.....</i>	<i>258</i>
<i>Tabla 169 Costo anual libros.....</i>	<i>258</i>
<i>Tabla 170 Costo anual servicio de agua. ....</i>	<i>259</i>
<i>Tabla 171 Costo servicio de energía eléctrica.....</i>	<i>260</i>
<i>Tabla 172 Valor en libros equipos. ....</i>	<i>261</i>
<i>Tabla 173 Valor en libro mobiliario. ....</i>	<i>262</i>
<i>Tabla 174 Proyección ingreso de bebidas.....</i>	<i>263</i>
<i>Tabla 175 Deslizamiento de la moneda con respecto al dólar.....</i>	<i>264</i>
<i>Tabla 176 Cuotas totales financiamiento. ....</i>	<i>265</i>
<i>Tabla 177 Ingresos sin financiamiento año 2.....</i>	<i>266</i>
<i>Tabla 178 Ingresos sin financiamiento año 3.....</i>	<i>266</i>
<i>Tabla 179 Ingresos sin financiamiento año 4.....</i>	<i>267</i>
<i>Tabla 180 Ingresos sin financiamiento año 5.....</i>	<i>267</i>
<i>Tabla 181 Ingresos con financiamiento año 2.....</i>	<i>268</i>
<i>Tabla 182 Ingresos con financiamiento año 3.....</i>	<i>268</i>
<i>Tabla 183 Ingresos con financiamiento año 4.....</i>	<i>269</i>
<i>Tabla 184 Ingresos con financiamiento año 5.....</i>	<i>269</i>
<i>Tabla 185 Flujo Neto Efectivo-Relación Beneficio Costo.....</i>	<i>270</i>

<i>Tabla 186 Flujo Neto Efectivo-Relación Beneficio Costo.....</i>	<i>271</i>
<i>Tabla 187 Flujo Neto Efectivo-Relación Beneficio-Costo.....</i>	<i>272</i>
<i>Tabla 188 Flujo Neto Efectivo-Relación Beneficio Costo.....</i>	<i>273</i>
<i>Tabla 189 Comparación de precios. ....</i>	<i>216</i>
<i>Tabla 190 Demanda/Población.2019.....</i>	<i>216</i>
<i>Tabla 191 Demanda/Población.2020.....</i>	<i>217</i>
<i>Tabla 192 Cantidad Demanda/Población 2021.....</i>	<i>217</i>
<i>Tabla 193 Demanda/Población 2022.....</i>	<i>218</i>
<i>Tabla 194 Demanda/Población 2023.....</i>	<i>218</i>
<i>Tabla 195 Porcentaje de Absorción/año .....</i>	<i>219</i>
<i>Tabla 196 Capacidad/Año .....</i>	<i>219</i>

### ***Índice de figuras.***

<i>Figura 1 Sexo .....</i>	<i>36</i>
<i>Figura 2 Edad .....</i>	<i>36</i>
<i>Figura 3 Distritos.....</i>	<i>36</i>
<i>Figura 4 Ocupación.....</i>	<i>36</i>
<i>Figura 5 Ingresos .....</i>	<i>36</i>
<i>Figura 6 Fuente de Ingresos.....</i>	<i>36</i>
<i>Figura 7 Adquisición de Productos.....</i>	<i>37</i>
<i>Figura 8 Medios.....</i>	<i>37</i>
<i>Figura 9 Valor de un libro.....</i>	<i>37</i>
<i>Figura 10 Valor de un servicio .....</i>	<i>37</i>
<i>Figura 11 Personas que leen .....</i>	<i>38</i>
<i>Figura 12 Personas que toman café.....</i>	<i>38</i>
<i>Figura 13 preferencia de productos.....</i>	<i>38</i>
<i>Figura 14 Combinaciones de Consumo .....</i>	<i>38</i>
<i>Figura 15 Toman café y no leen.....</i>	<i>38</i>
<i>Figura 16 No toman café y no leen .....</i>	<i>38</i>
<i>Figura 17 Bebidas de las personas que leen .....</i>	<i>39</i>
<i>Figura 18 Preferencia de libros TC y L. ....</i>	<i>39</i>

<i>Figura 19 Visitas actuales.</i>	39
<i>Figura 20 Frecuencia actual de visita.</i>	39
<i>Figura 21 Personas dispuestas a visitar.</i>	40
<i>Figura 22 Frecuencia de visita.</i>	40
<i>Figura 23 Visitas actuales TC y NL.</i>	40
<i>Figura 24 Frecuencia de visita.</i>	40
<i>Figura 25 Personas dispuestas a visitar.</i>	40
<i>Figura 26 Frecuencia de Visita.</i>	40
<i>Figura 27 Visitas actuales NTC y L.</i>	41
<i>Figura 28 Frecuencia de visita.</i>	41
<i>Figura 29 Personas dispuestas a visitar.</i>	41
<i>Figura 30 Frecuencia de Visita</i>	41
<i>Figura 31 Personas dispuestas a visitar.</i>	41
<i>Figura 32 Frecuencia de visita.</i>	41
<i>Figura 33 Preferencia actual de visita.</i>	42
<i>Figura 34 Preferencia de lectura.</i>	42
<i>Figura 35 Comparación de onzas/Cappuccino</i>	43
<i>Figura 36 Comparación onzas/Espresso.</i>	43
<i>Figura 37 Comparación onzas/Frappé Vainilla.</i>	43
<i>Figura 38 Comparación onzas/Frappé Chocolate.</i>	43
<i>Figura 39 Comparación precios/Cappuccino.</i>	44
<i>Figura 40 Comparación precios/Espresso.</i>	44
<i>Figura 41 Comparación precios/Frappé Chocolate.</i>	44
<i>Figura 42 Comparación precio/Frappé Vainilla.</i>	44
<i>Figura 43 Demanda/combinación.</i>	49
<i>Figura 44 Participación Oferta.</i>	51
<i>Figura 45 Oferta/sucursal.</i>	51
<i>Figura 46 Tendencia salarial.</i>	162
<i>Figura 47 Escenarios optimista y pesimista.</i>	222
<i>Figura 48 Escenario optimista y pesimista.</i>	231
<i>Figura 49 Análisis de precios.</i>	232

## ***Índice de ilustraciones.***

<i>Ilustración 1 Diagrama de Flujo de Servicio Bibliocafé "Coffee&amp;Books".Fuente: E.P. .</i>	<i>29</i>
<i>Ilustración 2 Logotipo Bibliocafé "Coffee&amp;Books".</i>	<i>31</i>
<i>Ilustración 3 Canal de Distribución. Fuente: Elaboración Propia.</i>	<i>57</i>
<i>Ilustración 4 Macro localización Distrito III. Fuente: (Net, 2019)</i>	<i>64</i>
<i>Ilustración 5 Micro localización Panorámica 2d Centro Comercial Metrocentro.</i>	<i>68</i>
<i>Ilustración 6 Diagrama de flujo Espresso. Fuente: Elaboración propia.</i>	<i>78</i>
<i>Ilustración 7 Diagrama de Flujo Cappuccino. Fuente: Elaboración Propia.</i>	<i>80</i>
<i>Ilustración 8 Diagrama de Flujo Frappé Vainilla. Fuente: Elaboración Propia.</i>	<i>82</i>
<i>Ilustración 9 Diagrama de Flujo Frappé Chocolate. Fuente: Elaboración propia.</i>	<i>84</i>
<i>Ilustración 10 Procedimiento preparación de bebida. Fuente: Elaboración propia.</i>	<i>87</i>
<i>Ilustración 11 Procedimiento préstamo de libros. Fuente: Elaboración propia.</i>	<i>90</i>
<i>Ilustración 12 Matriz SLP Coffee&amp;Books</i>	<i>110</i>
<i>Ilustración 13 Diagrama de Hilos. Fuente: Elaboración propia.</i>	<i>111</i>
<i>Ilustración 14 Distribución de planta Bibliocafé "Coffee&amp;Books". Fuente: E.P.</i>	<i>114</i>
<i>Ilustración 15 Vista 1 Bibliocafé "Coffee&amp;Books". Fuente: Elaboración Propia.</i>	<i>115</i>
<i>Ilustración 16 Vista 2 Bibliocafé "Coffee&amp;Books". Fuente: Elaboración propia.</i>	<i>116</i>
<i>Ilustración 17 Vista 3 Bibliocafé 2 "Coffee&amp;Books". Fuente: Elaboración propia.</i>	<i>117</i>
<i>Ilustración 18 Organigrama por Departamentos. Fuente: Elaboración propia.</i>	<i>141</i>
<i>Ilustración 19 Organigrama de Puestos. Fuente: Elaboración propia.</i>	<i>141</i>
<i>Ilustración 20 Descripción de ficha de función laboral. Fuente: Elaboración propia.</i>	<i>142</i>
<i>Ilustración 21 Descripción ficha de mantenimiento. Fuente: Elaboración propia.</i>	<i>166</i>
<i>Ilustración 22 Ejemplo personalización de tazas. Fuente: Elaboración Propia.</i>	<i>225</i>
<i>Ilustración 23 Ejemplo de Cuadro decorativo. Fuente: (Cafetería., 2018)</i>	<i>225</i>
<i>Ilustración 24 Ejemplo de Cuadro Libros. Fuente: (Amazon, 2019)</i>	<i>226</i>
<i>Ilustración 25 Bebidas Procesadas. Fuente: elaboración propia.</i>	<i>226</i>
<i>Ilustración 26 Rangos de Absorción. Fuente: (Entrepreneur, 2011)</i>	<i>227</i>
<i>Ilustración 27 Comportamiento económico 2018. Fuente: Elaboración Propia.</i>	<i>227</i>
<i>Ilustración 28 Extractos de Renta Anual. Fuente: (Gaceta, 2012)</i>	<i>228</i>
<i>Ilustración 29 Vida útil equipos. Fuente: (Sánchez., 2019)</i>	<i>228</i>

<i>Ilustración 30 Formato de inscripción Registro Mercantil. Fuente: (Judicial).....</i>	<i>229</i>
<i>Ilustración 31 Formulario Matricula de la Alcaldía. Fuente: (AMA, 2014).....</i>	<i>230</i>
<i>Ilustración 32 Arancel para Matricula de la Alcaldía. Fuente: (Inversiones., 2017)....</i>	<i>230</i>
<i>Ilustración 33 Tasas por Servicio. Fuente: (Nicaragua., 2014).....</i>	<i>231</i>
<i>Ilustración 34 Licencia INTUR. Fuente: (INTUR, 2017).....</i>	<i>232</i>
<i>Ilustración 35 Cotización Financiamiento. Fuente: BANPRO.....</i>	<i>232</i>
<i>Ilustración 36 Cotización.. Fuente: COMTECH .....</i>	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
<i>Ilustración 37 Cotización. Fuente: Ofimueble.....</i>	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
<i>Ilustración 38 cotización. Fuente: ISA SAFETY COMERCIAL .....</i>	<i>235</i>
<i>Ilustración 39 Cotización. Fuente: INTERNATIONAL EXPORT CORP.....</i>	<i>¡Error!</i>
<b><i>Marcador no definido.</i></b>	
<i>Ilustración 40 Cotización. Fuente: Hispamer.....</i>	<i>237</i>
<i>Ilustración 41 Cotización. Fuente: Hispamer.....</i>	<i>238</i>
<i>Ilustración 42 Cotización. Fuente: Hispamer.....</i>	<i>239</i>
<i>Ilustración 43 Cotización. Fuente: Hispamer.....</i>	<i>240</i>
<i>Ilustración 44 Cotización . Fuente: Hispamer.....</i>	<i>241</i>
<i>Ilustración 45 Cotización. Fuente: Hispamer.....</i>	<i>242</i>
<i>Ilustración 46 Cotización. Fuente: Empresa Café Segovia.....</i>	<i>243</i>
<i>Ilustración 47 Cotización. Fuente: Grupo Roble.....</i>	<i>243</i>
<i>Ilustración 48 Cotizaciones. Fuentes: (Amazon, 2019) .....</i>	<i>245</i>
<i>Ilustración 49 cotizaciones. Fuentes: (Jirón., 2019).....</i>	<i>247</i>
<i>Ilustración 50 Cotizaciones. Fuentes: (Jirón, 2019) (SINSA, 2019).....</i>	<i>248</i>
<i>Ilustración 51 Cotizaciones. Fuentes: (Jirón., 2019) Librería Jardín.....</i>	<i>249</i>
<i>Ilustración 52 Cotizaciones. Fuentes: (CURACAO, 2019) (SINSA, 2019).....</i>	<i>250</i>



## 1. INTRODUCCIÓN.

La zona norte de Nicaragua, con un clima templado, tierras fértiles y alturas elevadas propicia el cultivo del café, éste se encuentra dentro de los principales productos de exportación del país y posee alta calidad a nivel nacional e internacional ubicándose entre los mejores cafés del mundo, así lo ratifica la Asociación de Cafés Especiales de Nicaragua, por lo que se ha convertido en uno de los principales rubros que aporta al incremento económico del sector en el país. En los últimos años, Nicaragua ha venido desarrollando su cultura de consumo debido a la accesibilidad, variedad y categoría que éste posee; se ha presentado ante los consumidores nacionales a través del sector servicio donde se ha explotado por su versatilidad. Según las proyecciones macroeconómicas 2017-2018 emitidas por el Banco Central, el sector elevará su productividad debido a la adopción de nuevas dinámicas comerciales las cuales desarrollarán también el sector turismo a nivel nacional.

Estas proyecciones instan a nuevas inversiones y la ciudad de Managua es el escenario ideal para el desarrollo de oportunidades comerciales debido a su alta concentración de servicios y población (Guerrero, 2016); el café ha encontrado aquí su casa, proyectándose como el grano con promesa de rentabilidad, el que invita a su consumo a través de las cafeterías, mismas existen bajo distintos conceptos, pero lideradas por el mismo objetivo, potencializar el servicio basado en un producto de calidad.

Bibliocafé pretende brindar un servicio que se enfoca en la preparación de bebidas a base de café nicaragüense y crear un espacio que brinde la oportunidad de disfrutar de la lectura de libros en un ambiente cómplice y creativo que permita seducir a los lectores y consumidores del grano; a su vez, cultivar la curiosidad de clientes potenciales a ser parte de una nueva experiencia de servicio.



## **2. OBJETIVOS**

### **2.1 General**

Realizar un estudio de Pre factibilidad para la creación de una Bibliocafé en la ciudad de Managua durante el período 2019-2023.

### **2.2 Específicos**

- Definir el segmento y la participación en el mercado meta del servicio de la Bibliocafé para la determinación de estrategias que evalúen la aceptación del producto.
- Definir el tamaño, localización, ingeniería de proyecto, distribución, organización y aspectos legales para la instalación de una Bibliocafé.
- Aplicar los métodos Valor Presente Neto (VPN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Relación Beneficio Costo (RBC) para una valoración de la rentabilidad del proyecto.





### **3. ANTECEDENTES.**

En los últimos años, el desarrollo del rubro café en Nicaragua ha dado un impulso notable a la economía del país, es uno de los productos de calidad que más se exporta y su consumo conquista a nacionales y extranjeros, es ofrecido en distintos puntos a nivel nacional, lo que ha beneficiado el número de cafeterías en el país, las que a su vez se han convertido en un atractivo turístico para Nicaragua y sus visitantes.

La inversión hacia este sector ha atraído la atención de emprendedores que ven este rubro como una oportunidad de negocio para desarrollarse por su rentabilidad, aunque no hay estudios del consumo de esta bebida, el éxito de más de 461 empresas registradas según el boletín de estadísticas del instituto Nicaragüense de turismo (INTUR) en el año 2016, demuestran la aceptación de este producto, (Bejarano, 2015) dentro de estas, en la capital se encuentra “Casa del Café”, quien asegura ser líder en el mercado nacional, ocupando un lugar desde hace 25 años, con más de 27 cafeterías ubicadas en todo el país, con la misión de brindar una experiencia que potencialice el gusto por el buen café, deleitando a los clientes a través de los mejores productos.

Entre otras cafeterías se encuentra “café las Flores”, una de las compañías más distinguidas de café en Nicaragua, quienes además son productores del grano, “Café la Finca” es otra que posee gran popularidad y tiene como objetivo convertir en prioridad la calidad de los productos, a este grupo se incluyen “Tostado y Molido” misma que asegura cumplir con las expectativas de aceptación en el mercado y “Cafetería Yunis”, que destaca por ofrecer atención personalizada sin importar el volumen de lo que consuma el cliente; en lo que respecta a centros de lectura gratuita en ambiente agradable destaca Literato, una tienda de libros que a su vez funciona como biblioteca y ofrece una experiencia agradable de lectura para sus visitantes.



De acuerdo con Manuel Bejarano, siempre ha existido una química entre la lectura y un buen café, concepto con el cual se creó en el año 2013 “Molino Coffee Shop”, en la librería Hispamer, un espacio donde se puede vivir la experiencia de leer un libro en físico acompañado de una deliciosa taza de café caliente o frío, los consumidores pueden tomar prestado un libro y es la única cafetería que ofrece este servicio (préstamo de libros en físico) actualmente en la ciudad de Managua.

Según informes brindados por LA PRENSA, propietarios de cafeterías nicaragüenses afirman que la materia prima de estos establecimientos se ha producido y se producen en el país, lo que les reduce los costos de producción, el grano de estas cafeterías proviene del Norte de Nicaragua principalmente de Matagalpa y Nueva Segovia.



#### **4. JUSTIFICACIÓN.**

El estudio se realiza con el fin de presentar una oportunidad de inversión en Managua, la ciudad con mayor influencia demográfica y desarrollo industrial, mismo que genera nuevas necesidades y expectativas de servicio en la población nacional y extranjera. Dentro de este sector destacan los hoteles, centros de distracción y restaurantes, línea en la cual se propone la creación de una Bibliocafé basada en la cultura del consumo de bebidas a base del grano a nivel nacional y el fomento de la lectura, una combinación no común en este sector, pero prometedora que podría resultar en éxito financiero y proyección nacional.

El Instituto Nacional de Turismo (INTUR) también resalta a las cafeterías como puntos de referencia con enfoque turístico que propicia un incremento económico debido a sus políticas internas de servicio con calidad. Para el Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC), este tipo de proyecto representa la oportunidad de continuar desarrollando la actividad productiva y empresarial del país promoviendo la competitividad y generación de empleos permanentes.

El servicio de Bibliocafé se dirige a un segmento del mercado demográfico y psicográfico en el que dentro de sus características resalte la atracción por saborear distintas presentaciones del café nicaragüense y realizar una buena lectura en un ambiente agradable, para aquellas personas que solamente disfruten de ésta última y no son consumidoras del grano se les ofrecerán bebidas procesadas, de esta manera se proyectará como el lugar idóneo de reunión, conversación, disfrute y aprendizaje de la cultura nacional y del mundo.



## **5. MARCO TEÓRICO.**

### **5.1 Proyecto.**

A fin de explicar el concepto de Proyecto (Urbina, Evaluación de Proyectos 7ma edición, 2013), afirma que: “Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver entre muchas, una necesidad humana. Un proyecto de inversión se puede describir como un plan que se le asigna a determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio útil al ser humano o la sociedad en general.” (p.2)

De acuerdo con José Manuel Galán (2002) un proyecto expresa el nivel operativo del proceso de planificación y define la actuación concreta que permitirá en la práctica inmediata conseguir objetivos con resultados concretos. Lo supone el nivel máximo de concreción de la acción por esto se debe estructurar de una manera detallada previendo elementos necesarios para asegurar la obtención de resultados mensurables.

### **5.2 Estudio de pre factibilidad.**

El estudio de factibilidad es una investigación que sirve para orientar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto y corresponde a la última fase de la etapa pre-operativa o de formulación dentro del ciclo del proyecto. Se formula con base en información que tiene la menor incertidumbre posible para medir las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto de inversión, apoyándose en él se tomará la decisión de proceder o no con su implementación. (Miranda, 2001)

Se distinguen tres niveles de profundidad en un estudio de evaluación de proyecto:



- Perfil, gran visión o identificación de la idea, el cual se elabora a partir de la información existente, el juicio común y la opinión que da la experiencia. En términos monetarios sólo presenta cálculos globales de las inversiones, los costos y los ingresos, sin entrar a investigaciones del terreno.
- El siguiente nivel se denomina estudio de pre-factibilidad o anteproyecto, este estudio profundiza la investigación en fuentes primarias y secundarias en investigación de mercado, detalla la tecnología que se empleará, determina los costos totales y la rentabilidad del proyecto y representa la base en la cual los inversionistas se basan para tomar una decisión.
- El nivel más profundo y final es conocido como proyecto definitivo, contiene básicamente toda la información del anteproyecto, pero aquí son tratados los puntos finos.

El nivel de aplicación y conocimiento a efectuar en el estudio será el de anteproyecto o estudio de pre-factibilidad, centralizándose en los dos primeros niveles. Se realizarán estudios de mercado, técnico, económico y evaluación económica con el propósito de determinar la viabilidad del proyecto en todos estos aspectos. (Urbina, 2013, pág. 5)

### **5.3 Estudio de Mercado.**

Es la primera parte de la investigación formal del estudio, consta de la identificación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización (Urbina, Evaluación de Proyectos 7ma edición, 2013), se define como “el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados”.

El objetivo general de la investigación de mercado es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado. El investigador podrá palpar al final el riesgo que ocurre y la posibilidad de éxito que habrá con la venta



de un nuevo competidor en el mercado. (López, pág. 44) Dentro de sus objetivos particulares se encuentran:

- Comprobar la posibilidad real del proyecto de colocar el producto en el mercado.
- Ratificar la necesidad de que existe una demanda insatisfecha en el mercado o la posibilidad de brindar un mejor servicio de los que ofrecen los productos existentes en el mismo.
- Determinar o establecer los canales de distribución que utilizaría el proyecto.
- Determinar la magnitud o cuantía de la demanda que enfrentará el proyecto durante el horizonte de evaluación, las características de los consumidores potenciales, de la competencia y proyectar su comportamiento.

Para dar inicio a estas etapas es imprescindible definir una muestra poblacional que facilite el análisis de los resultados, ésta es un conjunto de elementos que representan al universo total, es decir, son una fracción de la totalidad del número de individuos a ser evaluados. Establecer el tamaño de dicha muestra es un proceso importante en toda investigación ya que permitirá realizar un estudio viable y creíble siempre delimitado por los objetivos del estudio y las diferentes características de cada población.



#### 5.4 Análisis de la demanda.

Se entiende por demanda a la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado. Se analiza con el propósito de determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan el requerimiento del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de participación de un producto del proyecto en dicha demanda. (Urbina, Evaluación de Proyectos 7ma edición, 2013, pág. 28)

Según Philip Kotler y Kevin Keller (Kotler, 2012). “La demanda de mercado de un producto es el volumen total susceptible de ser adquirido por un grupo de consumidores definido en un área geográfica determinada, durante un período establecido, en un entorno de Mercadeo concreto y bajo un programa de Mercadeo específico”

La demanda es en función, una serie de factores como la necesidad real que se tiene del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población y otros como indicadores económicos, ésta se puede expresar como:

- **Demanda satisfecha:** lo que es ofrecido al mercado es exactamente o que éste quiere.
  - Satisfecha Saturada: la que ya no puede soportar una mayor cantidad del bien o servicio en el mercado, pues se está usando plenamente.
  - Satisfecha no Saturada: es la que se encuentra aparentemente insatisfecha, pero que se puede hacer crecer mediante el uso de herramientas mercadotécnicas como las ofertas y publicidad.



En relación con la necesidad

- **Demanda de bien social y nacionalmente necesarios:** son los que quiere la sociedad para su desarrollo y crecimiento, relacionados con la alimentación, el vestido y otros rubros.
- **Demanda de bienes no necesarios o de gustos:** es el consumo suntuario como la adquisición de perfumes, vestidos y otros bienes de este tipo. Esta compra se realiza por gusto y no por necesidad.

En relación a su temporalidad

- **Demanda continua:** la que permanece durante largos períodos normalmente en crecimiento
- **Demanda cíclica o estacional:** se relaciona con los períodos del año por circunstancias climatológicas o comerciales.

De acuerdo con su destino.

- **Demanda de bienes finales:** son los adquiridos directamente por el consumidor para su uso y aprovechamiento.
- **Demanda de bienes intermedios o industriales:** los que requieren de algún procesamiento para el consumo final.

**Demanda insatisfecha:** en la que el producto no alcanza a descubrir los requerimientos del mercado. Es la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.

Cuando se tienen los dos datos graficados de oferta-demanda y sus respectivas proyecciones en el tiempo, ya sea con dos o tres variables, la demanda potencial





se obtiene con una simple diferencia, año con año, del balance oferta-demanda, y con los datos proyectados se puede calcular la probable demanda potencial o insatisfecha en el futuro.

Sin embargo, para la mayoría de los miles de productos existentes no se cuenta con suficientes datos de oferta y demanda. En las estadísticas sólo aparece un dato como unidades productivas, y éste puede interpretarse como oferta y demanda, aunque en realidad es ambas cosas.

$$\text{Demanda Potencial Insatisfecha} = \text{Demanda Total} - \text{Oferta Total} \quad \text{Ecuación 1}$$

En condiciones reales no existe el mercado satisfecho saturado, es decir, aquel en que ya no se puede vender un solo artículo más. Por otro lado, sí sería riesgoso tratar de introducirse a un mercado oligopólico, donde generalmente hay un grupo muy cerrado de productores que en ocasiones ya tiene acaparada la materia prima, aunque este tipo de mercado es de productos muy especializados y de alta tecnología, como los bienes de capital. Sin embargo, para la mayoría de los productos, el mercado es polipólico, en el que hay tantos productores que ninguno lo domina, y donde con mucha facilidad se puede vender una gran cantidad del producto. Pero esto no es argumento convincente para el escéptico.

### 5.5 Métodos de proyección.

Los cambios futuros, no sólo de la demanda, sino también de la oferta y de los precios, se conocen con cierta exactitud si se usan las técnicas estadísticas adecuadas para analizar el presente. Para ello se usan las series de tiempo, pues lo que se desea observar es el comportamiento de un fenómeno respecto del tiempo.

$$F: P[1 + (i)(n)] \quad \text{Ecuación 1}$$

Donde:

P: Valor en el presente.

I: tasa

N: período

La tendencia secular es la más común en los fenómenos del tipo que se estudia como demanda y oferta. Para hacer pronósticos con las ecuaciones obtenidas consideradas como curvas de mejor ajuste, simplemente se asignan valores futuros a la variable independiente X (el tiempo), y por medio de la ecuación se calcula el valor correspondiente de la variable dependiente Y, por ejemplo, la demanda, la oferta o los precios.

El análisis de tendencias seculares se podrá usar, en la mayoría de los casos, el método de mínimos cuadrados, esperando una tendencia cercana a una recta.

### 5.5.1 Correlación parcial.

Se define como un indicador estadístico que permite conocer el grado de relación, asociación o dependencia que pueda existir entre dos o más variables. Se clasifica de acuerdo al número de variables consideradas en el estudio.

- Correlación simple: cuando estudia la posible relación entre dos variables.
- Correlación múltiple: cuando analiza la asociación o dependencia de más de dos variables.
- Correlación rectilínea o lineal: cuando los datos presenten una tendencia de línea recta:

$$r^2 = \frac{\sum(\hat{Y}_i - \bar{Y})^2}{\sum(\hat{Y}_i - \bar{Y})^2}$$

$$r_{yzz} = r_{yx}$$

*Ecuación 2*



## 5.6 Análisis de la oferta.

A fin de explicar el concepto de oferta (López) afirma: “Es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a producir y vender a un determinado precio.” (pág. 61)

El análisis de la oferta debe estar relacionada con su comportamiento histórico, su situación actual y su posible comportamiento futuro esto deberá ofrecer las bases para prever las posibilidades del proyecto en las condiciones de competencias nicaragüenses. De acuerdo con (López, pág. 62), la información que debe obtenerse para un análisis adecuado es:

- Cantidad de productores (ubicación, capacidad instalada y utilizada)
- Calidad y precio de los productos (porcentaje de participación en el mercado, servicios adicionales que ofrecen con el producto)
- El producto ampliado y postventa (planes de expansión, canales de distribución, empaque y políticas de ventas)
- Estrategias de publicidad (crediticios, descuentos y promociones)

Aquí también es necesario conocer los factores cuantitativos y cualitativos que influyen en la oferta. En esencia se sigue el mismo procedimiento que en la investigación de la demanda. Esto es, hay que recabar datos de fuentes primarias y secundarias. Respecto a las fuentes secundarias externas, se tendrá que realizar un ajuste de puntos, con alguna de las técnicas descritas, para proyectar la oferta.

Sin embargo, habrá datos muy importantes que no aparecerán en las fuentes secundarias y, por tanto, será necesario realizar encuestas. Entre los datos indispensables para hacer un mejor análisis de la oferta están:



- Número de productores.
- Localización.
- Capacidad instalada y utilizada.
- Calidad y precio de los productos.
- Planes de expansión.
- Inversión fija y número de trabajadores.

### **5.7 Análisis de precios.**

El precio no es solamente un número en una etiqueta. Se hace presente en muchas formas y desempeña numerosas funciones, los especialistas en Mercadeo reconocen que los consumidores suelen procesar activamente la información de precios interpretándola a partir del contexto de sus experiencias de compra previas, las comunicaciones formales (publicidad, visitas de venta y folletos), las comunicaciones informales (amigos, colegas o familiares), los recursos del punto de venta u online, y otros factores. (Kotler, 2012).

Según Urbina el precio es cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y demanda están en equilibrio.

Para determinar el precio de venta se deben tomar las consideraciones:

- Costo de producción, administración, ventas más una ganancia.
- Demanda potencial del producto y condiciones económicas del país.
- Reacción de la competencia.
- Comportamiento del revendedor en la fijación del precio.
- Estrategias de mercado.



- Control de precios que todo gobierno puede imponer sobre los productos llamados canasta básica.

### 5.7.1 Tipos de precios.

- **Internacional:** Es el que se usa para artículos de importación-exportación. Normalmente está cotizado en dólares estadounidenses y FOB (libre a bordo) en el país de origen.
- **Regional externo:** Es el precio vigente sólo en parte de un continente. Por ejemplo, Centroamérica en América; Europa occidental en Europa, etc. Rige para acuerdos de intercambio económico sólo en esos países, y el precio cambia si sale de esa región.
- **Regional interno:** Es el precio vigente en sólo una parte del país. Por ejemplo, en el sureste o en la zona norte. Rigen normalmente para artículos que se producen y consumen en esa región; si se desea consumir en otra, el precio cambia.
- **Local:** Precio vigente en una población o poblaciones pequeñas y cercanas. Fuera de esa localidad el precio cambia.
- **Nacional:** Es el precio vigente en todo el país, y normalmente lo tienen productos con control oficial de precio o artículos industriales muy especializados.

Para determinar el precio de venta se sigue una serie de consideraciones:

- La base de todo precio de venta es el costo de producción, administración y ventas, más una ganancia. Este porcentaje de ganancia adicional es el que conlleva una serie de consideraciones estratégicas.
- La segunda consideración es la demanda potencial del producto y las condiciones económicas del país. Existen épocas de bonanza en los países que pueden ser aprovechados para elevar un poco los precios. Existen también otras épocas de crisis económicas donde lo que interesa



es permanecer en el mercado a toda costa. Las condiciones económicas de un país influyen de manera definitiva en la fijación del precio de venta.

- La reacción de la competencia es el tercer factor importante a considerar. Si existen competidores muy fuertes del producto, su primera reacción frente a un nuevo competidor probablemente sea bajar el precio del producto para debilitar al nuevo competidor. Esto a su vez provocará que el nuevo productor ajuste su precio.

### **5.8 Estudio Técnico.**

Tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes para la inversión. (Chain, 2008). Al respecto, Urbina refiere que es necesario dar respuestas a preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir lo que se desea; en otras palabras, brindar un enfoque de todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del proyecto; para lo cual se hace uso de una metodología coherente y sistémica. Esta parte del estudio se subdivide en la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis administrativo.

Es fundamental aclarar que la determinación del tamaño óptimo de la planta es difícil, pues las técnicas existentes para su determinación son iterativas y no existe un método preciso y directo para hacer el cálculo. Acerca de la determinación de la localización óptima del proyecto, es necesario tomar en cuenta no solo factores cuantitativos, como pueden ser los costos de transporte, materia prima y el producto terminado, sino también los factores cualitativos.

En cuanto a la ingeniería del proyecto hace referencia a otros estudios que deben realizarse para la conformación de la planta, como son el análisis y la selección de los equipos necesarios, dada la tecnología usada, y posteriormente su distribución dentro de la planta. En la parte de estudio administrativo es preferente



por su grado de delicadeza que sean analizados profundamente en la etapa de proyecto definitivo, pero no debe pasarse por alto, más bien se debe mencionar una idea general de aspectos como la selección adecuada del personal y reconocimiento monetario.

## **5.9 Evaluación Financiera.**

Es la última etapa del estudio de pre factibilidad, inicia con un análisis económico cuyo objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica. (Baca, págs. 6,7)

Este estudio se realiza a través de una serie de etapas:

- Determinar los costos totales y de la inversión inicial, cuya base son los estudios de ingeniería, ya que tanto los costos como la inversión inicial dependen de la tecnología seleccionada.
- Determinar la depreciación y amortización de toda la inversión inicial.
- Calcular el capital de trabajo, que, aunque también es parte de la inversión inicial, no está sujeto a depreciación y amortización, dada su naturaleza líquida.
- Realizar una evaluación económica, con la determinación de la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) y el cálculo de los flujos netos de efectivo. Ambos, tasa y flujos, se calcula con y sin financiamiento. Los flujos provienen del estado de resultados proyectados para el horizonte de tiempo seleccionado.
- Fijar un plan de financiamiento donde se muestre como funciona y se aplica en el estado de resultados, además de los cálculos de los pagos de intereses y del capital. También incluir aquí el cálculo del punto de equilibrio como punto de referencia importante para las empresas productivas.



Aquí radica la importancia de los estudios ya que es donde recae la decisión de inversión del proyecto. Para esto se describen los métodos de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo como la Tasa Interna de Rendimiento y el Valor Presente Neto.

De acuerdo con Urbina todo inversionista tiene por objeto obtener un beneficio por el desembolso que va a realizar, por tanto, deberá tener una tasa de rendimiento sobre la cual basarse para hacer sus inversiones, ésta es denominada como Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR).

$$TMAR: Tasa de Inflación + Riesgo de la Inversión \quad Ecuación 3$$

*Donde:*

*Tasa de inflación: se puede pronosticar un valor que se acerque un poco a lo que sucederá en la realidad.*

*El premio al riesgo hace referencia al verdadero crecimiento del dinero*

El Valor Presente Neto (VPN) también conocido como Valor Actual Neto (VAN) permite determinar si la inversión cumple con el objetivo básico financiero: maximizar la inversión. El método consiste en traer del futuro al presente, cantidades monetarias a su valor equivalente.

Para calcularlo, solo se trasladan los flujos de los años futuros al tiempo presente y se resta la inversión inicial. Los flujos se descuentan a una tasa, la que corresponde la TMAR.

$$VPN = -P + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5} + VS \quad Ecuación 4$$

*Donde:*

*FNE: Flujo Neto Efectivo del año n.*

*P: Inversión inicial en el año cero.*

*í: Tasa de referencia que corresponde a la TMAR.*

*VS: Valor de salvamento*





Al tener el resultado se procede a tomar la decisión tomando como referencia:

- Si el  $VPN > 0$  entonces el proyecto es rentable.
- Si el  $VPN < 0$  entonces el proyecto no es rentable.
- Si el  $VPN = 0$  su ganancia es equivalente a la inversión.

La tasa interna de rendimiento (TIR) refiere a la ganancia anual que requiere cada inversionista, se puede definir como la tasa de descuento que hace que la suma de flujos descontados sea igual a la inversión inicial o la tasa de descuento que hace el  $VPN = 0$

Al igualar el VPN o VAN a cero, la única incógnita sería  $i$ , ésta se obtiene por iteración. Se expresa en términos de porcentaje y posee términos o criterios que permite hacer el análisis para tomar la decisión:

- Si la  $TMAR \geq TIR$  se acepta la inversión.
- Si la  $TMAR < TIR$  se rechaza la inversión.

### **5.10 Relación Beneficio Costo.**

La evaluación de beneficios y costos es, sustancialmente, un proceso de juicio. Aún más, los costos no necesariamente recaen en los usuarios que disfrutan los beneficios. También pueden disfrutarlos usuarios distintos a aquellos para los que se preparó la información financiera; por ejemplo, otorgar mayores revelaciones de información a las instituciones financieras para efectos crediticios puede reducir el costo financiero de una empresa, estas deben considerar las limitaciones de costos que se les imponen a los casos particulares, en beneficio



de los requerimientos globales de los usuarios de información. (Principios de Contabilidad, pág. 204)

Los indicadores de evaluación para la relación Beneficio Costo dependen:

- $B/C > 1$  El valor actual de los flujos de beneficios es mayor al valor actual de los flujos de costos.
- $B/C = 1$  Es indiferente para el inversionista, pues, le brinda la misma rentabilidad que su mejor alternativa de inversión.
- $B/C < 1$  El proyecto se debe rechazar, ya que la mejor alternativa ofrece mayor rentabilidad.

### **5.11 Análisis de sensibilidad.**

Este análisis determina el cambio que podría generar una variable sin dejar de hacer rentable el proyecto. De esta forma se determina cuan sensible es la decisión adoptada frente a cambios en una variable de difícil predicción. Debe analizarse como cambiarían los indicadores de rentabilidad del proyecto (VPN, TIR, RBC) ante cambios de las condiciones originalmente establecidos. (Aguilera.)

Cuando sólo una de las variables se modifica, nos encontramos frente al análisis de sensibilidad por variables (o unidimensional) si, en cambio, más de una cambia de valor, entonces estamos ejecutando un análisis de sensibilidad por escenarios (también conocido como multidimensional).

la base para aplicar este método es identificar los posibles escenarios del proyecto de inversión, los cuales se clasifican en los siguientes:

- pesimista: es el peor panorama de la inversión, es decir, es el resultado en caso del fracaso total del proyecto.



- probable: éste sería el resultado más probable que supondríamos en el análisis de la inversión, debe ser objetivo y basado en la mayor información posible.
- optimista: siempre existe la posibilidad de lograr más de lo que proyectamos, el escenario optimista normalmente es el que se presenta para motivar a los inversionistas a correr el riesgo.

un análisis de sensibilidad indicará las variables que más afectan el resultado económico de un proyecto y cuáles son las variables que tienen poca incidencia en el resultado final.

## **5.12 Servicios.**

Un servicio es el resultado de actividades que se produce en la zona de contacto cliente proveedor generadas por el mismo para satisfacer sus necesidades, el éxito de su resultado dependerá de la capacidad de la organización las actividades forman parte del proceso que diseña la organización. (Campo)

### **5.12.1 Elementos de la estrategia de servicio.**

Sistema de provisión del Servicio

- Características
- Capacidades
- Aseguramiento de Calidad
- Factores diferenciales
- Generación de barreras de entrada a competidores

Estrategia Operativa

- Elementos
- Donde concentrar los esfuerzos
- En qué áreas invertir



**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.**

- Grado de control en calidad y costos
- Resultados esperados frente a la competencia

**Concepto de Servicio**

- Características del servicio en términos de resultados para el Cliente
- Percepción
- Grado de esfuerzo

**Segmento de mercado objetivo**

- Características críticas para el segmento de mercado objetivo
- Variables usadas para segmentar el mercado, Importancia de los diferentes segmentos, Necesidades de cada uno.



## 6. DISEÑO METODOLÓGICO

El presente estudio se basa en una investigación aplicada, ya que a través del uso herramientas se demuestra la veracidad de los datos con métodos y la viabilidad de los resultados para predecir el comportamiento específico de los objetivos propuestos.

De acuerdo al tipo de datos empleados su enfoque es cuantitativo, ya que se basa en el estudio y análisis de la realidad a través de herramientas estadísticas cuya medición de los resultados obtenidos garantiza el control de los mismos. (Castillero, s.f.)

De acuerdo al tipo de inferencia es deductiva, ya que se parte de la aplicación, para la comprensión y análisis de los datos, de esta forma se pueden demostrar los resultados.

El alcance es de carácter descriptivo, ya que se especifican las características del fenómeno en estudio y su amplitud está focalizado a variables, de esta forma se pueden medir y mostrar con precisión sus dimensiones.

Este estudio se busca determinar la rentabilidad de un servicio analizando distintas variables del mercado, técnicas y financieras.

El diseño utilizado es el no experimental-Transversal descriptivo, éste indaga la incidencia de las variables y sus valores en el estudio. (Metodología de la Investigación, 2010), los que se obtienen a través de la aplicación de encuestas como medio de obtención de datos.

Durante la primera etapa del estudio se obtienen datos y análisis referentes al servicio, demanda, oferta y absorción, los cuales permitirán conocer la dinámica actual del mercado referente al servicio que se propone, donde además de describir el mercado relevante para el proyecto, es la base sólida sobre la que continúe el estudio completo.



La segunda etapa comprende un estudio técnico el que determina la localización óptima de Bibliocafé, el diseño, las condiciones de trabajo, sus procesos, mobiliario y equipos, aspectos organizativos y legales correspondientes a su instalación.

Finalmente se obtienen las cifras necesarias que permiten evaluar la rentabilidad económica de la inversión bajo métodos financieros como VPN (Valor Presente Neto), TIR (Tasa Interna de Rendimiento) y Relación Beneficio Costo (RBC).

### **Universo y muestra**

El universo del presente trabajo de investigación es la población de la ciudad de Managua.

La muestra es un subconjunto fielmente representativo de la población. El tipo de muestra que se seleccione dependerá de la calidad y cuán representativo se quiera sea el estudio de la población. (Wigodski, 2010)

### **Tamaño de la muestra**

Para determinar el tamaño de la muestra se propondrá realizar encuestas aleatoriamente en la ciudad de Managua, de acuerdo con Munch Galindo, 1996 el número de las mismas se definirá a través de la fórmula:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{N * e^2 + z^2 * p * q} \quad \text{Ecuación 5}$$

*N = Población total*

*Z = Distribución normalizada, si Z = 1.96 el porcentaje de confiabilidad es de 95%*

*p = Proporción de aceptación deseada para el producto*

*q = Proporción de rechazo*

*e = Porcentaje deseado de error*



### **Instrumentos de recolección de datos.**

Los datos se obtienen a través de una encuesta que contiene preguntas estratégicas para obtener información necesaria en la etapa inicial del estudio.

Para el procesamiento y análisis de los datos obtenidos, se utiliza el software Microsoft Excel, el cual proporciona las herramientas de cálculo, tablas y gráficas para garantizar una mejor interpretación de los datos reflejados al concluir la encuesta.



## Supuestos.

Para la evaluación de Bibliocafé “Coffee&Books” y su participación en el mercado se toma un 0.097% como porcentaje de absorción, la proyección de la población se trabaja con una tasa del 0.3%, índice de crecimiento proyectado por el Instituto Nacional de Información de Desarrollo (INIDE) para el período 2015-2020, de acuerdo con el Banco Central (BC) se toma en cuenta la tasa de inflación anual de 5.77%, misma que comprende al valor más alto reflejado hasta la realización del estudio, se decide penalizar con este índice la ejecución de los análisis y con su valor subyacente del 6.30% correspondiente al mismo período, la devaluación del córdoba con respecto al dólar se refleja en un 5%, también se determinan las tasas de crecimiento en tarifas para servicios básicos: agua potable 4.1% y energía eléctrica de 5.9%, el índice de proyección salarial está dado por el 10.4% anual y el fondo por publicidad en un 5%; el índice de crecimiento anual de la demanda es del 6.66%. Los métodos para amortización y depreciación se definen a través de los establecidos por la Ley de Concertación Tributaria, los valores de salvamento se presentan constantes para los períodos de establecidos. La inversión inicial, incluye un 5% de excedente en concepto de imprevistos.

El riesgo para determinar la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento del proyecto es del 16%, como resultado se trabaja con una TMAR de 22.30% sobre un indicador Rentabilidad Financiera (ROE) del 18.6%, se propone un escenario con 48% de financiamiento sobre la inversión inicial con una TMAR Mixta de 24.15% también es superior al indicador ROE, el pago de intereses para el financiamiento se distribuye en 1.5% mensual sobre la base monetaria financiada y un 18% anual sobre la misma, otro interés es de 30% correspondiente al impuesto sobre la renta.

Se evalúa la sensibilidad de los escenarios de acuerdo a dos variables: ingresos y costos, para la inversión sin financiamiento soporta hasta 4.86% en la disminución de los ingresos y un 13.10% en el aumento de los costos, el proyecto con financiamiento soporta un 8.64% y 23.86% respectivamente.





## 7. ESTUDIO DE MERCADO.

*“El marketing no es el arte de vender lo que uno produce, sino de saber qué producir”. Philip Kotler.*



### **7.1 Descripción del servicio.**

Bibliocafé “Coffee&Books” será una empresa con un concepto fresco y acogedor que ofrecerá el servicio de cafetería y préstamos de libros con el fin de proyectar el grano nicaragüense con sus bebidas y de enriquecer espacios de cultura general a través de la lectura.

La experiencia se vivirá de entrada, con personal dispuesto a recibir con cortesía a sus clientes, cuidando cada detalle en servicio y ambientación, se convertirá en uno de los espacios preferidos para leer sin límite de tiempo, ni costo. Será un lugar que permitirá a los visitantes vivir grandes momentos con buenas bebidas y conversaciones.

Aquí se pretende ofrecer excelencia, contará con dos ambientes; el cerrado el cual estará delimitado por ventanales, decorados con estantes horizontales donde se encontrarán los libros y pintorescos cuadros alusivos al grano y la lectura (Ver Anexos, Ilustraciones N°23 y N°24). El otro ambiente será abierto, aquí se recibirá a los clientes en hermosos comodines entre límites ornamentados, un espacio donde podrá fumar si así lo desea. (Ver Anexos, Ilustraciones N°15, N°16 y N°17) El menú se basará en bebidas a base de café, en dos presentaciones frías (Frappé de Vainilla y Frappé de chocolate) y calientes (Espresso y cappuccino) donde cada elemento que les rodee será decorado especialmente para el cliente con frases alusivas al honor de su visita (Ver Anexos, Ilustración N°22) Para los clientes que no consuman este tipo de bebidas se ofrecerán bebidas procesadas. (Ver Anexos, Ilustración N°25).

Coffee&Books contará con acceso a wifi gratuito, además favorecerá espacios de participación donde los clientes serán base fundamental para proyección del servicio y valoración del mismo.



7.1.1 Diagrama de flujo de servicio en Bibliocafé “Coffee&Books”.

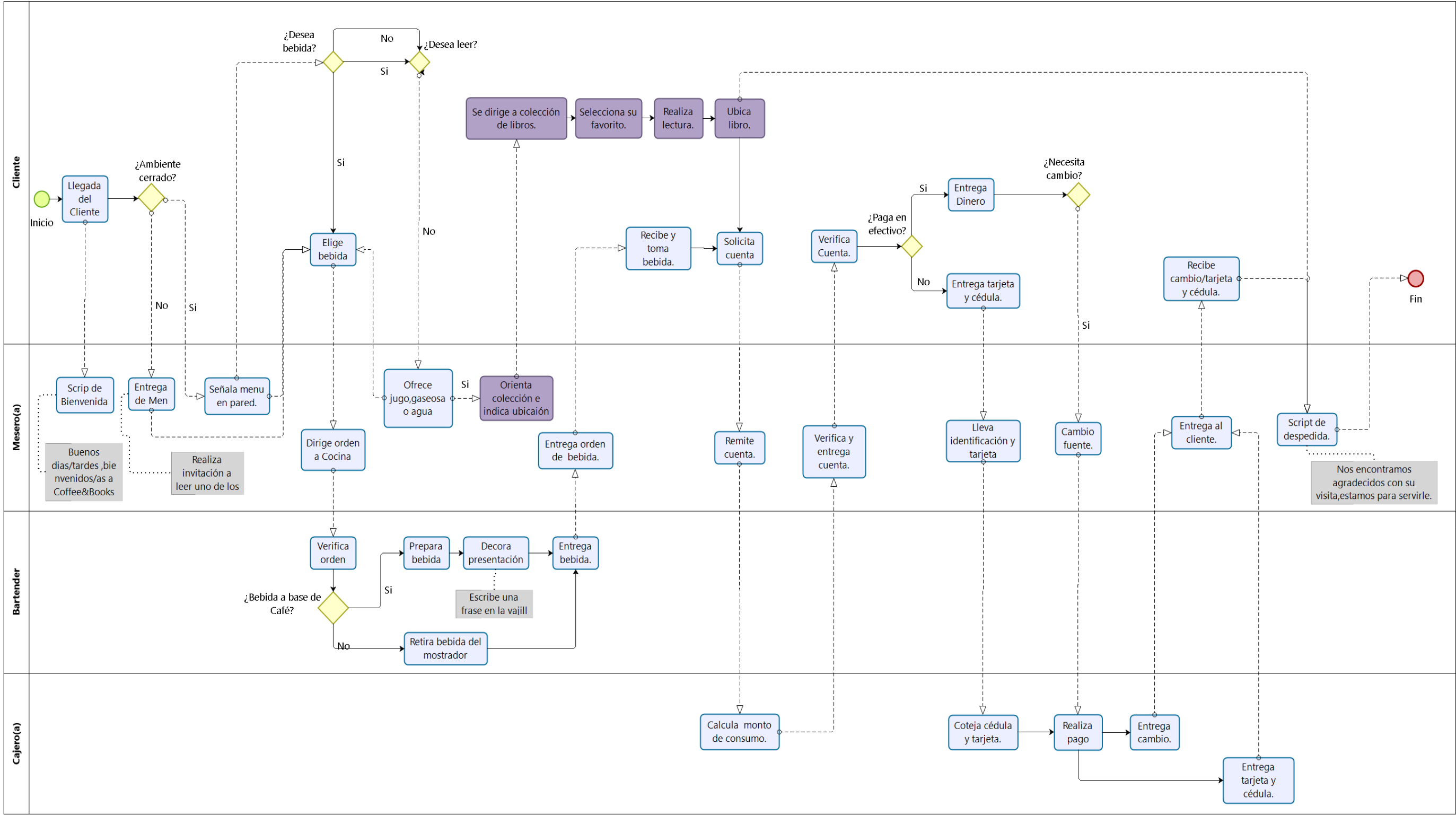


Ilustración 1 Diagrama de Flujo de Servicio Bibliocafé "Coffee&Books".  
Fuente: Elaboración propia.



### **7.1.2 Características.**

Bibliocafé “Coffee&Books” contará con características que lo diferencien de los competidores, siendo estas:

- Las bebidas se servirán siempre frescas con café de calidad producido en el norte de Nicaragua.
- Se ofrecerá el servicio de préstamos de libros mientras el cliente se encuentre en el local.
- Contará con un ambiente iluminado y fresco que propicie la complicidad de la lectura.
- Sus instalaciones tendrán una distribución funcional lo que beneficiará el flujo del servicio.
- La decoración del local, de manera indirecta se basará en el conocimiento del grano y el fomento de la lectura.
- Contará con personal que cumplan estrictas competencias de etiqueta con aptitud de servicio.
- Contará con un programa de capacitación para sus colaboradores y de esta manera propiciar un trato de calidad.
- No se cobrará por el uso de los libros.
- Realizará actividades de proyección de la lectura con sus clientes.

### **7.1.3 Logotipo de la empresa.**

El logotipo de Bibliocafé se basa en un marco clásico y elegante, éste encierra el concepto del mismo basado en el lema “Lecturas con aroma a café” representado con un centro degradado en tonos de colores verde y naranja, aquí resaltan tazas con aroma y un libro sobre un detalle artístico que marca la diferencia, así como lo hará el local. El nombre “Coffee&Books” se ubica en la parte inferior con letras amplias y legibles sobre la clasificación de la cafetería.



*Ilustración 2 Logotipo Bibliocafé "Coffee&Books".  
Fuente: Elaboración propia.*

## **7.2. Comercialización.**

El presente estudio se basa en la dirección de Mercadeo moderna, la cual implica trabajar estratégicamente bajo las bases del Mercadeo holístico, un grupo más representativo que abarca las realidades modernas: personas, procesos, programas y performance. (Kotler, 2012)

### **7.2.1 Personas.**

Este concepto refleja parcialmente el Mercadeo Interno y el hecho que los empleados son parte fundamental para el éxito del mismo, este aspecto se abordará de la siguiente manera:

Las personas que laboren en Bibliocafé no solamente se dedicarán a servir las bebidas con una sonrisa, sino que serán reflejo de conocimiento general del grano, además del manejo de las secciones de libros, esto en acciones concretas:

- Los meseros(as) brindarán información afín a la decoración del local relacionada con la historia y bondades del grano.



- Realizarán la bienvenida a los clientes con frases célebres de algunas obras.
- En días aleatorios parte del personal realizará lecturas compartidas.

### **7.2.3 Procesos.**

Refleja toda la creatividad, disciplina y estructura del programa de trabajo en función de la proyección del concepto del local, para esto se formará una comisión interna de formación cuyas funciones se reflejarán en el aspecto organizacional.

### **7.2.4 Programa.**

Aquí se representan actividades que estarán dirigidas a los clientes las cuales se clasificarán de acuerdo a las P de la mezcla del mercadeo:

- Plaza: en base al análisis de datos a partir de una muestra se determina el lugar preferencial de los clientes potenciales, éstos consideran los centros comerciales, puesto que contemplan un grupo de diversos servicios, son accesibles a través de diferentes rutas de transporte y se encuentran dirigidos a diferentes segmentos de la población.
- Producto: bebidas calientes y frías a base de café, cultivado y tostado en la cordillera de Nueva Segovia, considerado uno de los más finos a nivel del mundo por producirse en territorios muy altos, los que fortifican sus propiedades. Los clientes podrán degustar de bebidas con calidad en un lugar acogedor con excelente valor agregado, el préstamo de libros a los que deseen cultivar su lectura.
- Precio: para conocer las cantidades generales esperadas a pagar por las bebidas propuestas, se realiza una clasificación de las mismas a partir de la información obtenida de una muestra y su resultado se presenta en



contraste con los precios de la competencia, mismos que Coffee&Books considera determinantes para identificar a los tipos de clientes en distintos escenarios y de esta manera establecer una política de precios cuya base se encuentre en la sinergia entre el tipo de servicio que se desea brindar, segmento de clientes y resultados de análisis financieros que faciliten la determinación del precio final. El pago de los productos se realizará de contado, en efectivo o con tarjeta.

- Promoción: el local y sus productos se darán a conocer a través de Marketing Digital en búsqueda de un alto posicionamiento SEO Off-Site (Search Engine Optimization), una herramienta de búsqueda que permitirá que Coffee&Books establezca presencia en redes sociales, menciones en medios locales, autoridad de la marca y rendimiento. Como pasos iniciales el local abrirá su cuenta en las redes y posteará sus servicios con detalles, relacionará la riqueza literaria y cultural, compartirá sus actividades a través de “Stories” como una manera de interactuar al instante con los posibles clientes y generará contenido que permita opiniones que contribuyan a la mejora del servicio. Para desarrollar la publicidad directa se distribuirán volantes que contendrán la oferta del local y se ubicará una manta en las cercanías al Centro Comercial donde se establezca.

El merchandising, también será fundamental para el proceso de proyección del servicio y fidelización de clientes, éste consiste en realizar acciones de Mercadeo en un punto de venta, (Salinas, 2015).Bibliocafé “Coffee&Books” será fiel a su concepto y lo aplicará de la siguiente manera:

- ✓ Los libros se encontrarán en buen estado y orden por clasificación de contenido.
- ✓ El local se mantendrá siempre limpio.
- ✓ Se reconocerá al cliente que complete su lectura en el local con interactividad digital en las redes.



- ✓ En el ambiente abierto se encontrará ornamentación, entre ellas algunas plantas de café.
- ✓ El personal poseerá conocimiento del grano y los componentes de las bebidas, también de la colección con que cuenta Bibliocafé, de esta manera podrá brindar buenas recomendaciones a los clientes.
- ✓ Se organizarán días de lectura compartida, donde los clientes que posean conocimiento sobre un libro en común, tendrán la oportunidad de expresarlo.

### **7.2.5 Performance.**

Este proceso se encuentra inmerso en todas las etapas del presente estudio, ya que el análisis de cada uno de sus resultados determinará el impacto económico-social de la organización y su sistema de funcionabilidad legal, comercial y organizacional. Una vez concluido generará posibles medidas para acondicionar sus bases en búsqueda del escenario óptimo para su aplicación.

### **7.3 Identificación de Mercado.**

El segmento de mercado está comprendido geográficamente en el municipio de Managua, dirigido a zonas de afluencia comercial, universidades y áreas de esparcimiento; demográficamente recolecta información referida a rangos de edades, escolaridad, y poder adquisitivo de las personas que viven en la ciudad.

#### **7.3.1 Fuentes primarias.**

La información primaria se obtiene a través de la recolección y análisis de datos reflejados por encuestas aplicadas en la población objetivo.





### 7.3.2 Sector objetivo.

El sector objetivo está compuesto por personas pertenecientes a la clase media alta y baja, con rango de edades entre 15 a 60 años, habitantes del municipio de Managua cuyos espacios preferentes de distracción se encuentre en centros comerciales.

### 7.3.3 Tipo de muestreo.

El estudio se basa en un muestreo no probabilístico intencional, en éste se proyecta la población total de Managua, basada en los resultados del último censo poblacional realizado por Instituto Nacional de Estadísticas y Censos a nivel nacional utilizando una tasa de crecimiento de 0.3%, (INIDE, pág. 112), la cantidad de personas que componen la muestra se determina a través de la aplicación de la ecuación N°5 , esta radica en la multiplicación del criterio de confiabilidad y porcentajes de aceptación(p) y rechazo(q); cuyo resultado se distribuye entre la sumatoria del producto de datos: población y error al cuadrado más el producto de confiabilidad, rechazo y aceptación.

$$n = \frac{(1.645)^2 * (0.5) * (0.5) * (974,717)}{(116,650) * (0.6)^2 + (1.645)^2 * (0.5) * (0.5)}$$

$$n = 188 \text{ Encuestas}$$

## 7.4 Análisis de los resultados.

actualmente en los distritos IV con un 21%, V con el 23% y VI con el 27%.

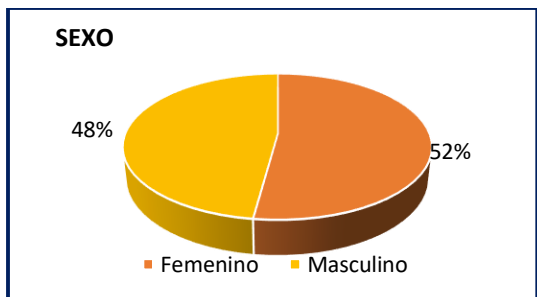


Figura 1 Sexo

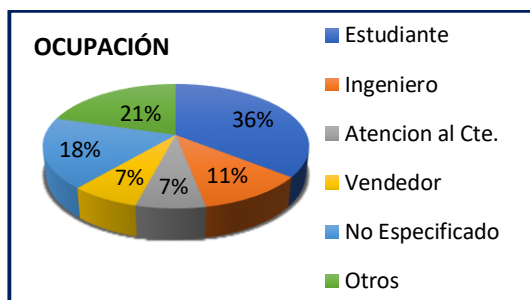


Figura 4 Ocupación

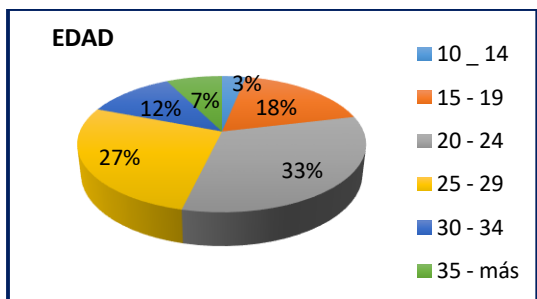


Figura 2 Edad

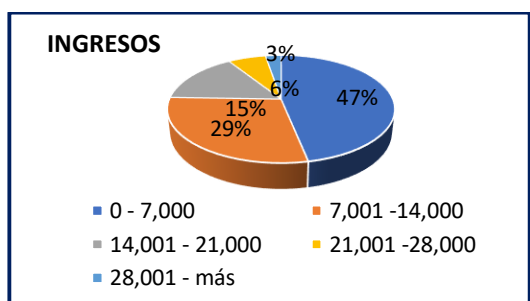


Figura 5 Ingresos

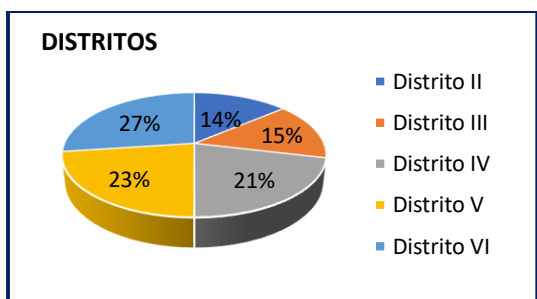


Figura 3 Distritos

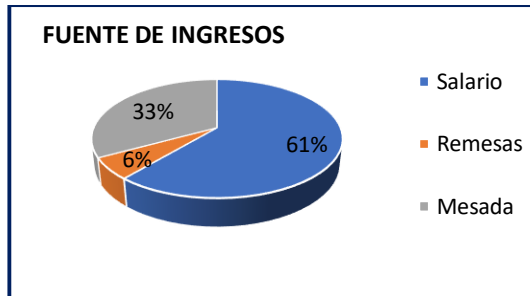


Figura 6 Fuente de Ingresos

Se puede observar que de las 188 personas encuestadas 90 de ellos son hombres y 98 mujeres, los cuales representan un 48% y 52% cuyas edades predominantes oscilan desde los 15 y hasta los 29 años con un 18%, 27% y 33%, estas personas se encuentran concentradas

Las figuras N°4 refleja las ocupaciones destacan estudiantes con 36%, 11% ingenieros, 7% vendedores ,7% servicios de atención a clientes, el 21% otras profesiones y un 18% no especificó.

Las figuras N°5 y N°6 reflejan que el 61% de las personas encuestadas

son asalariadas y el 33% reciben mesada, estos ingresos son en su mayoría menores de C\$ 7000, hasta los C\$21 000.

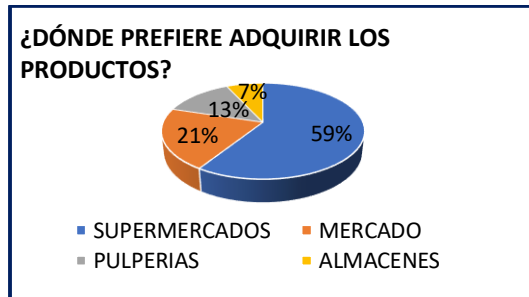


Figura 7 Adquisición de Productos

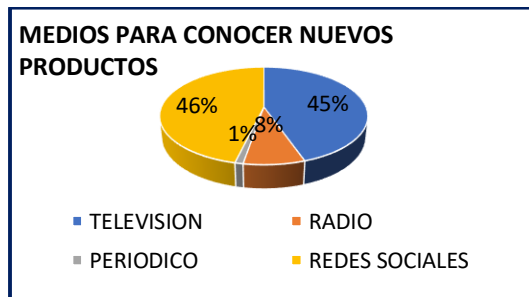


Figura 8 Medios

Las figuras N° 7 y 8 representan a un 59% de personas que prefieren realizar las compras de sus productos en supermercados y un 21% en mercados de la zona, también se visualizaron datos similares al seleccionar el medio de difusión más popular para conocer nuevos productos a estos fueron las redes sociales y la televisión con un 46% y 45% respetivamente.

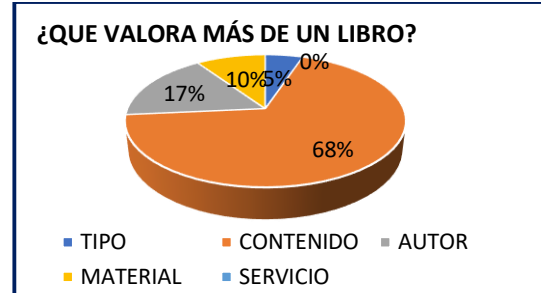


Figura 9 Valor de un libro

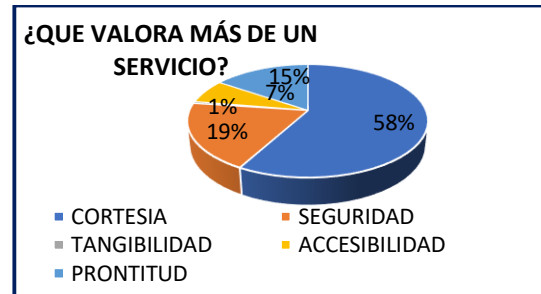


Figura 10 Valor de un servicio

También se obtuvo que elementos tienen mayor importancia para ellas al momento de optar por un servicio aquí destacaron la cortesía con un 58%, seguridad con un 19% y la prontitud con un 15%; al indagar sobre los elementos que vuelven a un libro atractivo, ellos destacan el contenido con un 68% y su autor con un 17%.



## ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

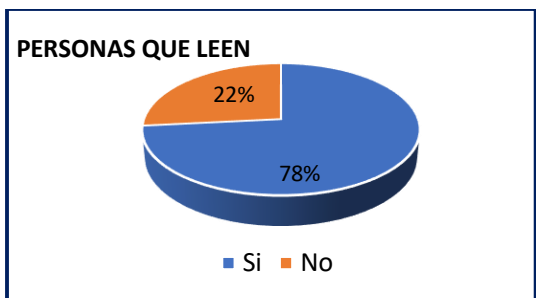


Figura 11 Personas que leen

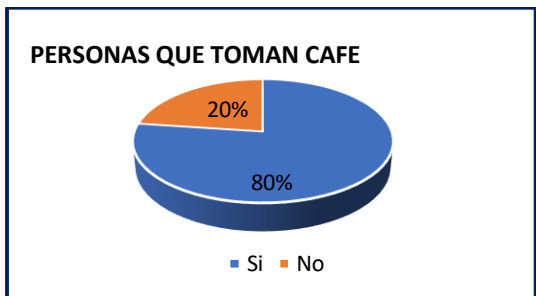


Figura 12 Personas que toman café

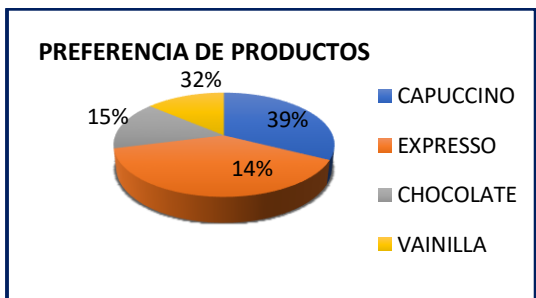


Figura 13 preferencia de productos

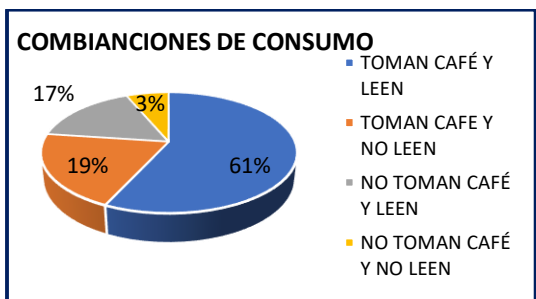


Figura 14 Combinaciones de Consumo

Las figuras N°11 y N°12, se presentan las preferencias de las 188 personas encuestadas, de las cuales

el 78% posee el hábito de la lectura y el 80% toma café de forma regular. Al ser una recopilación de datos en base a dos variables: bebidas a base de café y libros se encuentran cuatro calificaciones con sus niveles de representación, la figura 14 muestra que de las 188 personas encuestadas el 61% de las personas toman café y también leen, el 19% también toma café, pero no tiene el hábito de la lectura, el 17% no toma café, pero si posee este último y un 3% no realiza ninguna de estas dos acciones.

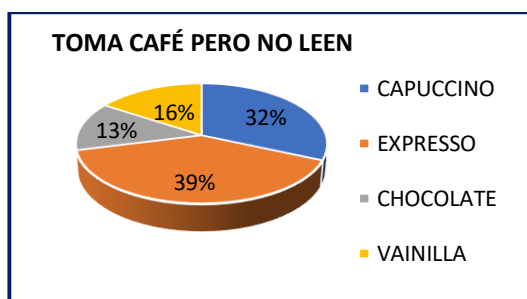


Figura 15 Toman café y no leen

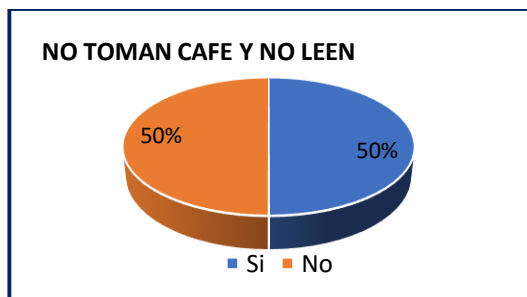


Figura 16 No toman café y no leen

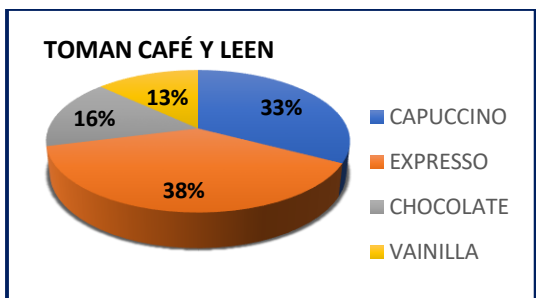


Figura 17 Bebidas de las personas que leen

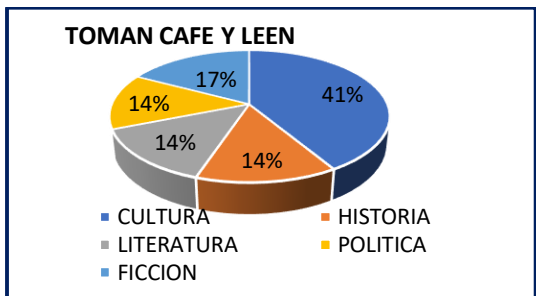


Figura 18 Preferencia de libros TC y L.

En las figuras anteriores podemos observar las preferencias de los productos por clasificación, para las personas que toman café y leen en conjunto con las que toman café y no leen sobresale el gusto por el Cappuccino y el Espresso con rangos desde el 33% hasta el 38% respectivamente; en el caso de las personas que no toman café y leen se evaluó su tipo de libros preferidos, en ellos destacan los de Cultura, Historia y Ficción con 41%, 14% y 17% respectivamente; para el grupo de personas que no toma café y tampoco lee solamente refleja su disposición a visitar un local con esta

propuesta, aquí se observa un 50% de aceptación y otro 50% de rechazo.

En el siguiente grupo de gráficas se presenta el porcentaje de visitas que las personas encuestadas realizan actualmente y la frecuencia con que consumen los mismos, bajo estos aspectos reflejan si estarían dispuestos a visitar un local que les brinde un concepto que unifique sus preferencias y con qué frecuencia estarían dispuestos a visitarlo.

#### 7.4.1 Personas que toman café y leen.

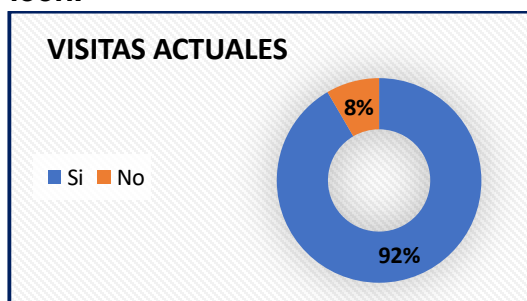


Figura 19 Visitas actuales.

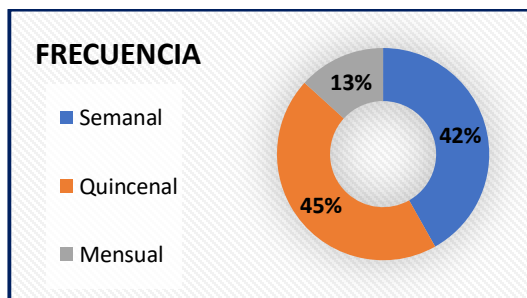


Figura 20 Frecuencia actual de visita.



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

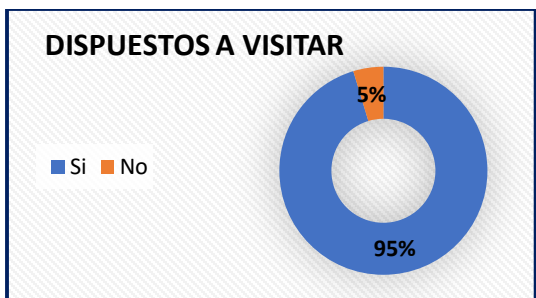


Figura 21 Personas dispuestas a visitar.

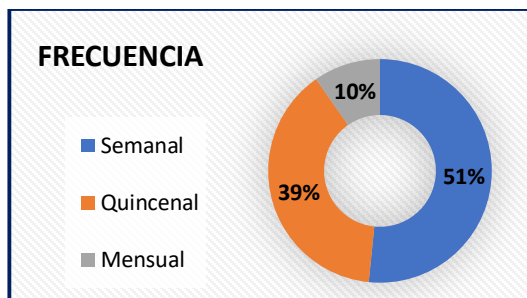


Figura 24 Frecuencia de visita.

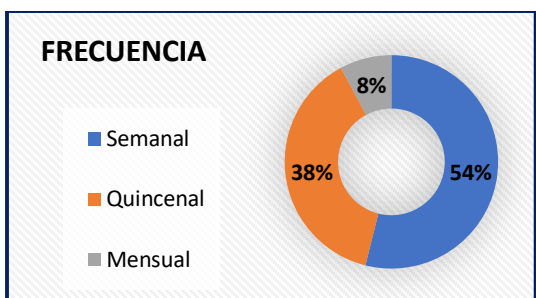


Figura 22 Frecuencia de visita.

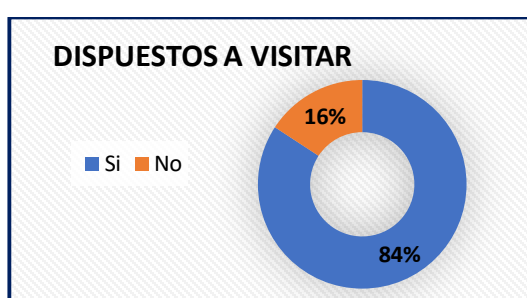


Figura 25 Personas dispuestas a visitar.

En esta primera clasificación un 95% de las personas encuestadas estarían dispuestas a visitar el local en frecuencias semanales y quincenales prioritariamente.

#### 7.4.2 Personas que toman café y no leen.

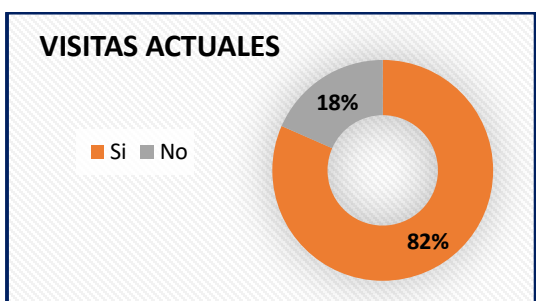


Figura 23 Visitas actuales TC y NL.

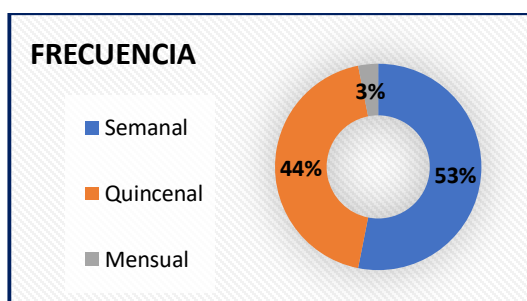


Figura 26 Frecuencia de Visita.

Este grupo de personas también se encuentra dispuesto a visitar un local que les brinde estos productos en un 84%, ambos ritmos de consumo actual y dispuesto coinciden en semanal y quincenalmente.

En las figuras siguientes se encuentra el grupo de personas que no consumen el tipo de bebidas

propuestas, pero poseen el hábito de la lectura, aquí se toma en cuenta aquellas que lo realizan fuera de sus casas (parques, bibliotecas, universidades). Estas actualmente realizan la actividad en un 94% con frecuencias en su mayoría quincenales; de todas ellas un 90% se encuentran dispuestas a visitar un local que les brinde el servicio en frecuencias semanales con un 54%.

#### 7.4.3 No toman café y leen.

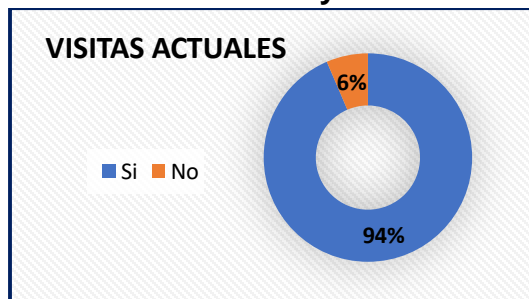


Figura 27 Visitas actuales NTC y L.

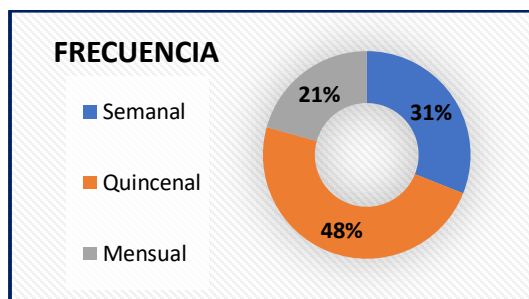


Figura 28 Frecuencia de visita.



Figura 29 Personas dispuestas a visitar.

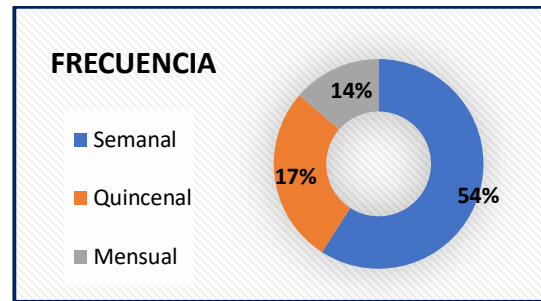


Figura 30 Frecuencia de Visita

#### 7.4.4 Personas que no toman café y no leen.

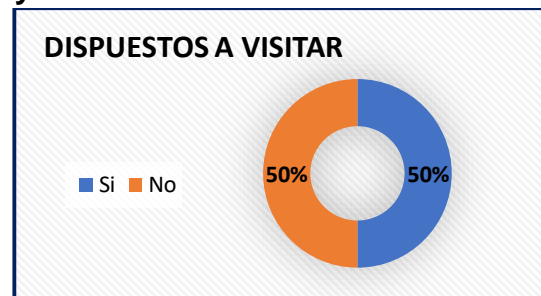


Figura 31 Personas dispuestas a visitar.

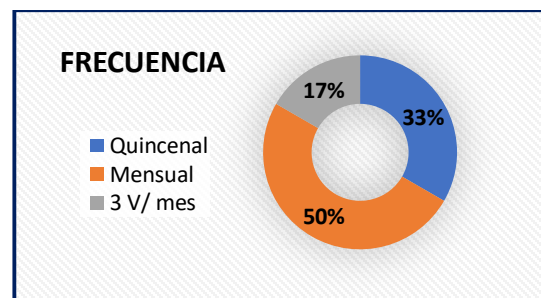


Figura 32 Frecuencia de visita.

En las figuras anteriores se observa la cantidad de personas que estarían dispuestos a visitar el local independientemente de que no consuman actualmente los productos propuestos y que no posean el hábito de la lectura, es del 50% en



## ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

frecuencias semanales y quincenales. De las personas que poseen el hábito de la lectura prefieren libros basados en Historia, cultura, política y Ciencia Ficción con 32%, 27%, 17% y 16% respectivamente, de ellas, a un 44% les gustaría que el local que les ofrece el servicio de préstamo de libros se encuentre ubicado en una Zonas Comerciales y un 36% en Zonas Campestres.

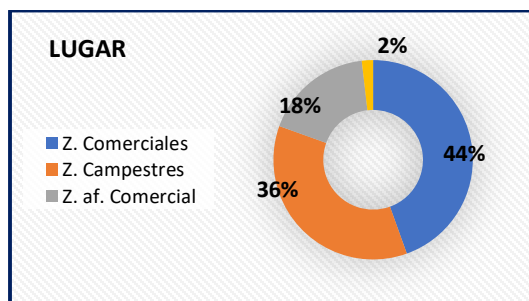


Figura 33 Preferencia actual de visita.

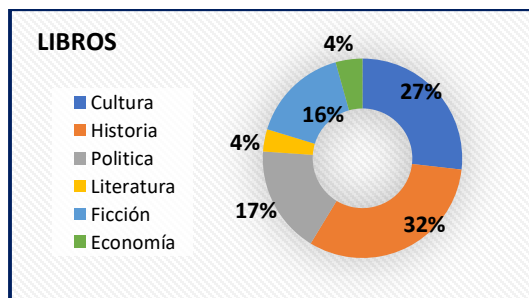


Figura 34 Preferencia de lectura.

A continuación, se presenta un análisis de la cantidad de bebida que las personas prefieren al momento de visitar una cafetería de acuerdo a las personas que toman café y también

leen con las que solamente lo toman. Para esto se estableció como unidad de medida las onzas por producto.

Se puede observar para cappuccino que las personas que lo toman y además leen prefieren una cantidad estándar de 10 oz, mientras que las que solo consumen la bebida les gusta consumir mayor cantidad la de 12 oz; en el caso del Espresso ambos grupos prefieren mayormente la presentación con menor cantidad de 8 oz.

En el caso de las bebidas frías para las personas que toman café y leen prefieren la presentación de 16 oz mientras que las que solamente lo toman prefieren la de 20 oz para el sabor Frappé vainilla; para el Frappé chocolate los lectores prefieren la presentación de 16 oz y las personas que solamente toman café la de 18oz.

También, se presenta una comparación de precios que las personas pagan en una cafetería por su bebida, nuevamente los datos se encuentran de acuerdo a las personas que toman café y también leen y las que solamente lo toman.





### Cappuccino

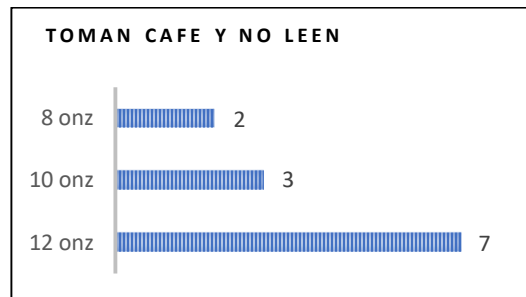
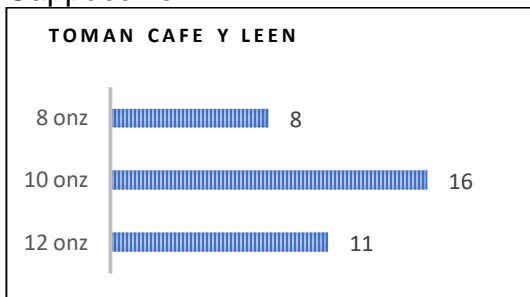


Figura 35 Comparación de onzas/Cappuccino

### Espresso

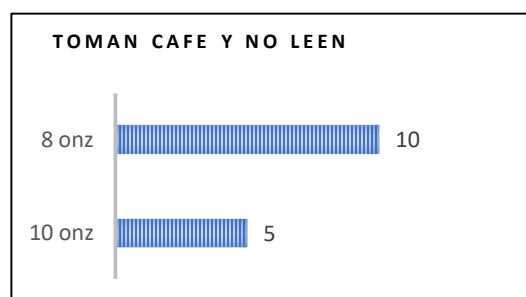
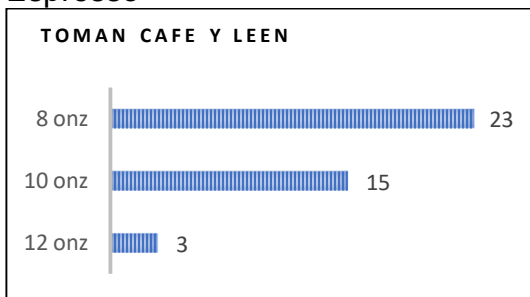


Figura 36 Comparación onzas/Espresso.

### Frappé vainilla

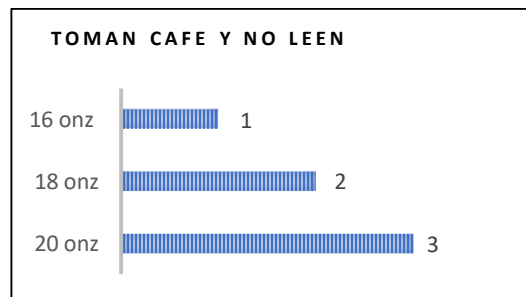
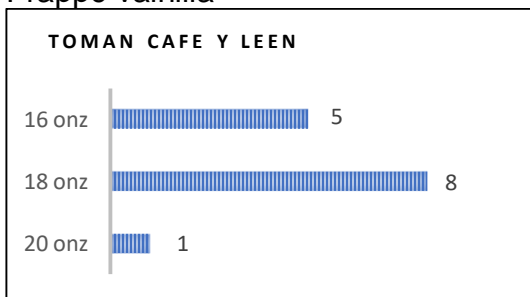


Figura 37 Comparación onzas/Frappé Vainilla.

### Frappé Chocolate

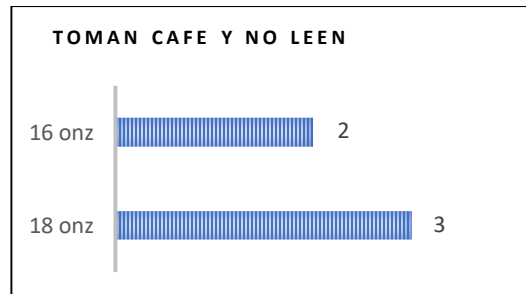
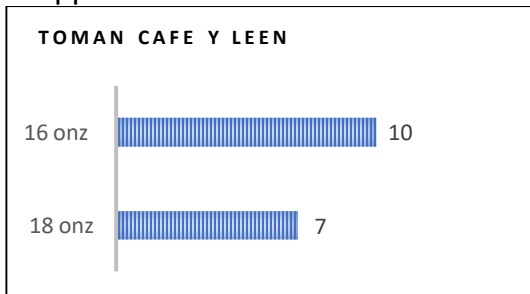


Figura 38 Comparación onzas/Frappé Chocolate.



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

### Cappuccino

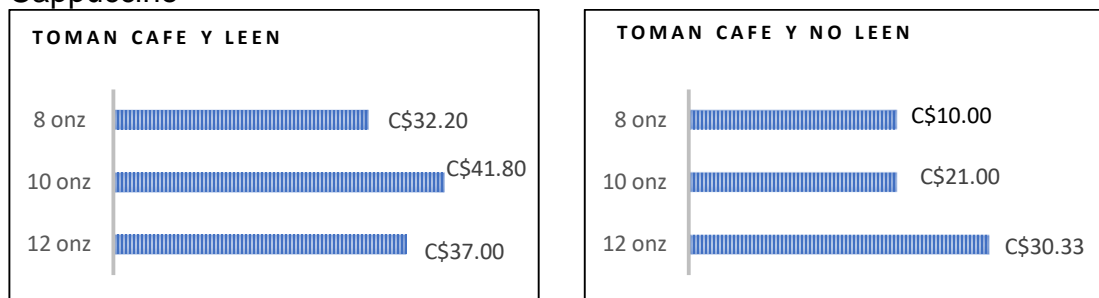


Figura 39 Comparación precios/Cappuccino.

### Espresso

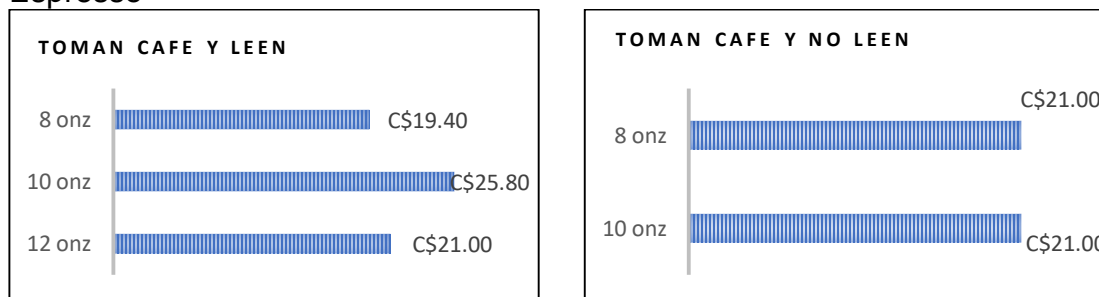


Figura 40 Comparación precios/Espresso.

### Frappé Chocolate

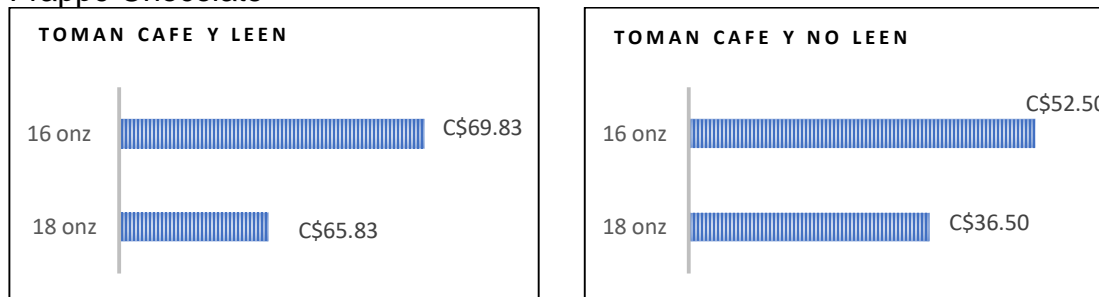


Figura 41 Comparación precios/Frappé Chocolate.

### Frappé Vainilla

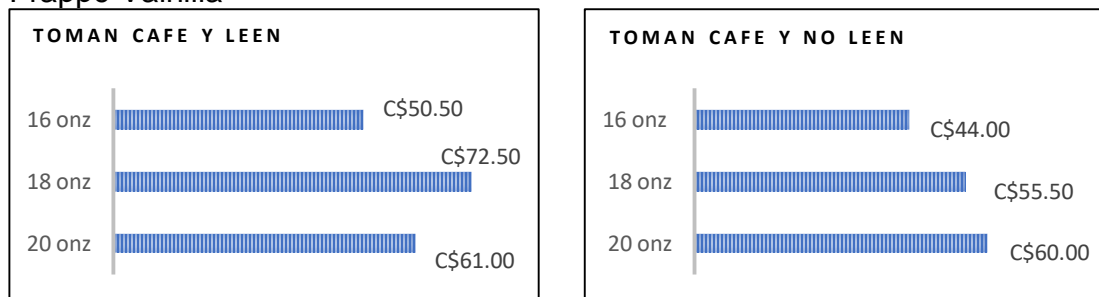


Figura 42 Comparación precio/Frappé Vainilla.



En las figuras anteriores se muestran los precios que las personas encuestadas prefieren, las personas que toman café y leen pagan máximo C\$42.00 por un cappuccino y las que solamente lo toman C\$31.00 aproximadamente, en el caso de los Espressos, los amantes de la lectura pagan hasta C\$26.00 por una taza y las personas que no lo son hasta C\$21.00.

Para las bebidas frías las personas que toman café y leen pagan hasta C\$66.00 por un Frappé chocolate y C\$61.00 por uno de vainilla. En el caso de las personas que solamente toman café pagan C\$73.00 por un Frappé de chocolate y C\$60.00 por Frappé vainilla.

En conclusión, el contraste cantidad-precio se presenta de la siguiente manera: para las personas que toman café y leen prefieren las bebidas calientes; el café Espresso de 8oz y pagar desde C\$20.00 hasta C\$26.00 y el cappuccino de 10 oz pagando hasta C\$41.00. Las personas que solamente toman café también prefieren ambas bebidas calientes prefiriendo el Espresso de 8oz a C\$21.00 y el cappuccino de 12 oz a C\$31.00.

### **7.5 Análisis de la demanda.**

Se realiza la cuantificación de la demanda utilizando como fuente primaria la encuesta para conocer la frecuencia de consumo del producto, el precio que el cliente está dispuesto a pagar y el nivel de ingreso de la población. Como fuente secundaria, se toman en cuenta datos estadísticos del último censo de la población nacional proyectados hasta la actualidad con el fin de conocer la cantidad de población base para el horizonte de planeación del proyecto.

Se establecen factores de frecuencia los que indicarán cantidades de visitas al año y estarán presentes en el resto de los análisis.



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

*Tabla 1*  
*Factores de Frecuencia.*

<b>Frecuencia</b>	<b>Factor</b>
Semanal	52
Quincenal	24
Mensual	12

*Fuente: Elaboración propia.*

El último censo realizado a nivel nacional, determina a una población existente en la ciudad de Managua de 937,489 personas con una tasa de crecimiento del 0.3%, aplicando la fórmula N°1 del valor futuro se obtiene como resultado una población de 974,716 personas para el año 2018.

*Tabla 2*  
*Proyección Población 2018-2023*

<b>Proyección</b>	
<b>Año</b>	<b>Población</b>
2018	974,716
2019	977,641
2020	980,574
2021	983,515
2022	986,466
2023	989,425

*Fuente: Elaboración propia.*

La variabilidad de información obtenida las encuestas aplicada a la muestra, permite clasificar los resultados de la siguiente forma:

- **Toman café y leen:** define al grupo de personas que consumen esa bebida ya sea fría o caliente y que también posee el hábito de la lectura, quienes, además, estarían dispuestos a visitar la propuesta de Bibliocafé.
- **Toman café y no leen:** comprende al grupo de personas que consumen bebidas a base de café pero que la lectura no es una actividad que realicen comúnmente y estarían dispuestas a visitar el local.



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

- **No toman café, pero leen:** comprenden el grupo de personas que no consumen bebidas a base de café, pero sí poseen el hábito de la lectura y estarían dispuestas a visitar un local que realice préstamos de libros.
- **No toman café ni leen:** comprende a las personas que no realizan estas actividades pero que muestran interés en visitar un local bajo este concepto.

El análisis de la demanda para Bibliocafé toma en cuenta solamente las tres primeras clasificaciones debido a que éstas representan el mercado meta de una cafetería bajo este concepto, esta se realiza para cada período y se puede observar cada análisis en Apéndice Tablas N°190 N°194 a continuación, se presentan los resultados para el año 2018.

Tabla 3  
*Personas que Toman Café y Leen.*

Población total	Participación	Visitas dispuestas	Peso	Factor	Frecuencia	Subtotal
974,716	61%	95%	54%	52	Semanal	15,837,440
974,716	61%	95%	38%	24	Quincenal	5,183,951
974,716	61%	95%	8%	12	Mensual	531,409
<b>Total</b>						<b>21,552,800</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 4  
*Personas que Toman Café y No Leen.*

Población total	Participación	Visitas dispuestas	Peso	Factor	Frecuencia	Subtotal
974,716	19%	84%	53%	52	Semanal	4,297,881
974,716	19%	84%	44%	24	Quincenal	1,633,430
974,716	19%	84%	3%	12	Mensual	58,430
<b>Total</b>						<b>5,989,741</b>

*Fuente: Elaboración propia.*



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

Tabla 5

*Personas que No Toman Café y Leen.*

Población total	Participación	Visitas dispuestas	Peso	Factor	Frecuencia	Subtotal
974,716	17%	90%	50%	52	Semanal	3,877,422
974,716	17%	90%	29%	24	Quincenal	1,022,566
974,716	17%	90%	21%	12	Mensual	383,507
Total						5,283,495

*Fuente: Elaboración propia.*

Se puede observar en cada una de las tablas, de izquierda a derecha, la cantidad de habitantes para el año 2018, el porcentaje total de las 188 personas encuestadas que pertenecen a cada clasificación (figura N° 14 ), el porcentaje de las personas que estarían dispuestas a visitar el local (figuras N° 21, N° 25 y N° 29), el peso que representa el total de visitas anuales dispuestas de acuerdo a la frecuencia de visita (Figuras N° 22, N° 26 y N° 31), el factor que define la cantidad de visitas anuales en base a la frecuencias en valor numérico ( Ver tabla N°1) y el subtotal; el cual es el producto de las columnas anteriores , el total refleja la cantidad de visitas anuales que se recibirían para el año 2018 por clasificación.

Las preferencias de visitas actuales (participación) a cafeterías y bibliotecas en la ciudad de Managua se determinan en base a los datos obtenidos de las personas encuestadas, cuyos resultados han sido clasificados de acuerdo a su actividad de consumo y lectura.

La primera clasificación, **Toman café y leen**, cuenta con 61%, el mayor porcentaje de participación de personas que visitan actualmente un local, de éste existe un 95% que están dispuestos a visitar un lugar como Bibliocafé "Coffee&Books". En el grupo de personas que **No toman café, pero leen**, existe un 19% que realiza visitas actualmente a lugares que les permitan leer de manera gratuita, aquí un 84% se encuentra interesado en conocer Coffee&Books.

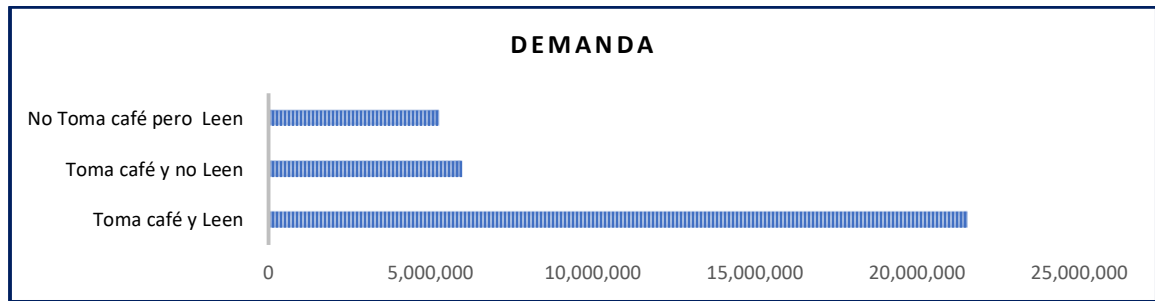
De Las personas que **Toman café, pero no leen**, a un 17% les gustaría visitar a Bibliocafé y todas aquellas que **No toman café ni leen** no representan ninguna



## ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

participación en el mercado referente a cafeterías ni bibliotecas, sin embargo, un 50% de las mismas están dispuestas a visitar un negocio bajo el concepto de Coffee&Books.

Gráficamente se observa:



*Figura 43 Demanda/combinación.*

### 7.6 Análisis de la oferta.

El estudio identifica una oferta monopólica, puesto que existen diversas cafeterías en la ciudad de Managua, pero solamente una funciona bajo el concepto propuesto de Bibliocafé, su nombre es El Molino, un café literario que se encuentra ubicado en la primera planta del Centro Cultural Pablo Antonio Cuadra y abrió sus puertas aproximadamente hace cinco años, ofrece dos tipos de ambientes uno con clima natural donde se puede fumar y el área de no fumado donde se encuentran los libros, aquí, los clientes pueden tomar los que deseen.

Posee dos sucursales en la ciudad de Managua, la cede central está ubicada de la rotonda Rubén Darío una cuadra al oeste, una al sur y la otra se encuentra en Plaza La Fe.

Su menú es variado, ofrecen desayunos, ensaladas, smoothies (bebidas tropicales frías) y el café en sus distintas presentaciones. Cuentan con un personal de aproximadamente 17 personas distribuidas entre meseros, baristas, cocineros y administrativos, los cuales reciben preparación para realizar el servicio a sus clientes.



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

De acuerdo con la entrevista realizada con su Coordinadora Yaritza Lans las visitas a sus sucursales se encuentran distribuidas en un 64% en su sede central y un 36% en Plaza La Fe.

Tabla 6  
*Frecuencia de Visitas, Competencia.*

Sucursales	Mañana	Tarde	Subtotal	% Participación
Central (Hispamer)	65	55	120	63.16%
Plaza la Fe	30	40	70	36.84%
Total visitas/día			190	100.00%

*Fuente: Elaboración propia.*

Se puede observar que en la sucursal central es donde se concentran la mayoría de sus visitas con 120 personas al día aproximadamente y su turno más popular el matutino, esto se le atribuye al servicio de desayuno, por el contrario, en sucursal Plaza La Fe, es más popular el turno vespertino debido a la terraza, puesto que genera un atractivo al atardecer. En ambas sucursales, generalmente se presenta un aumento de hasta en un 50% sobre su demanda diaria en días festivos en base a su menú de comidas, afirma su coordinadora.

Tabla 7  
*Proyección de Visitas, Competencia.*

Sucursales	Visitas/día	Días	Visitas/año	Q. Ofertada
Central(Hispamer)	120	365	43,800.00	43,800
Plaza La Fe	70	365	25,550.00	25,550
Total				69,350

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla anterior se presenta la cantidad de visitas al año que recibe Cafetería El Molino, la cantidad ofertada, que se calcula con el producto de las visitas diarias en cada una de sus sucursales y la cantidad de días al año. Gráficamente los resultados se presentan a continuación.





## ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

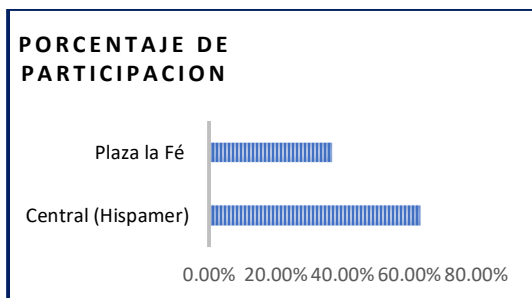


Figura 44 Participación Oferta.

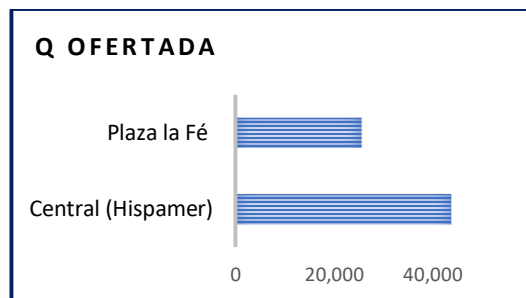
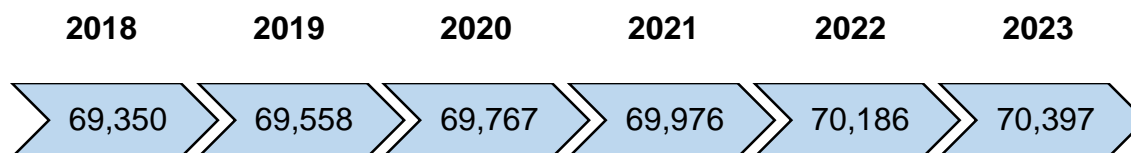


Figura 45 Oferta/sucursal.

### 7.6.1 Proyección de la oferta.

Se presenta la proyección de la oferta en base al crecimiento poblacional presentado en tabla N°2 y a partir de los datos brindados en el año 2018.



### 7.7 Demanda Potencial Insatisfecha.

Según Urbina, cuando se tienen los datos de Oferta-Demanda y sus respectivas proyecciones en el tiempo, la demanda potencial se obtiene con una simple diferencia, año con año, del balance Oferta-Demanda, con los datos proyectados se puede calcular la probable demanda potencial o insatisfecha en el futuro. (Evaluación de Proyectos, pág. 57).

Al igual que en el análisis de la demanda se calcula en base al crecimiento poblacional a partir del año 2018, donde la cantidad demandada se obtiene a partir de la sumatoria de los totales de las tres clasificaciones que inciden en el mercado de Bibliocafé. Aplicando la formula N°1 se obtiene el resultado de la Demanda Potencial Insatisfecha para el año 2018, la cantidad demandada se obtiene de la sumatoria de los totales de las tablas N°3, N°4 y N°5 y la oferta a través del dato correspondiente al período.



$$\text{Demanda Potencial Insatisfecha} = 32,826,036 - 69,350$$

$$\text{Demanda Potencial Insatisfecha} = 32,756,686$$

Para identificar el entorno de participación de Coffee&Books, se analizan las características del competidor, siendo Cafetería “El Molino” una empresa grande con algunos servicios similares al propuesto, en esta categoría el rango pertenece de 0 % al 5% (Ver Anexos, Ilustración N°26), debido a la cantidad de sucursales de la competencia y al margen de error de información que brinde la fuente de datos se plantea un porcentaje del 0.097%.

$$\text{Capacidad de Absorción} =$$

*Ecuación 6*

$$\text{Demanda Potencia Insatisfecha} * \% \text{ de absorción}$$

$$\text{Capacidad de Absorción} = 32,756,686 * 0.097\%$$

$$\text{Capacidad de absorción} = 31,774$$

De lo anterior se determina que para el año 1 las 32,756,686 personas que no cubre la competencia, “Coffee&Books” atendería a 31,774 personas, dato que representa un 46% de la oferta en este período con todas sus sucursales en el mismo año.

## 7.8 Proyección de la demanda.

Los datos de proyección se basan en el análisis de resultados clasificando a los clientes en Consumidores y No Consumidores.

- **Clientes Consumidores:** Comprende a los clientes que consumen bebida a base de café.
- **Clientes No Consumidores:** Comprende a las personas que no consumen la bebida, pero harían uso del servicio de préstamo de libros.



Tabla 8  
*Clasificación de Clientes.*

Clasificación	Cantidad	%
Consumidores	27,542,541	84%
No Consumidores	5,,283,495	16%

*Fuente: Elaboración propia.*

La tabla anterior refleja la cantidad de personas categorizadas como consumidores, la que se obtiene como resultado de la sumatoria de los totales de las combinaciones Toman Café y Leen; Toman Café y No Leen presentes en las tablas N°3 y N°4. El total de la clasificación No Consumidores, pertenece a las personas que no toman café cuyo resultado se presenta en la tabla N°5, en ambas clasificaciones se determina su porcentaje con respecto al 100%; este dato indica la cantidad de personas que generarían rentabilidad al servicio de Bibliocafé “Coffee&Books”.

A continuación, se presenta la tabla de proyección a un horizonte de planeación de cinco años, el cual comprende desde el año 2019 (año 1) hasta el 2023 (Año 5), los datos reflejados corresponden a este último año puesto que en base a estos datos se determina la capacidad que tendría Bibliocafé para el último período tomando en cuenta el crecimiento poblacional, ver tabla N°2.

En el informe brindado por el Banco Central (BC, 2018) sobre el crecimiento por sector económico, se estimó que el sector servicio alcanzó hasta un 7% para el año 2017 y de acuerdo con la Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social (FUNIDES) la tasa de crecimiento de los sectores económicos del 2018 se contraería desde un -0.03% en comparación con el año 2017 y hasta un -5.6% en el peor de los escenarios (FUNIDES, 2018), Ver Anexo, ilustración N°27.

Tomando en cuenta estos datos en un escenario positivo y factores como la novedad del concepto, cantidad de sucursales, porcentaje del mercado a cubrir y competencia indirecta que generan otras cafeterías y librerías en la zona;



agregado al crecimiento de absorción en el mercado de Coffee&Books para el año 5 el que correspondería a 32,254 personas (Ver Apéndice tabla N°196) se determina contar con una capacidad inicial del 80%, para el año 1, con una tasa de crecimiento de 5% hasta llegar al 100% en el año 5.

En relación a la carga laboral, Coffee&Books trabajará 354 días al año respetando los 11 días feriados oficiales en Nicaragua, artos 66 y 67 (Nacional. A. , 1996), ésto, en representación de una de las políticas internas de trabajo orientada al desarrollo de un clima organizacional óptimo cuyas bases se plantean en aspecto organizacional del estudio técnico.

Para conocer la cantidad de clientes en el año 1, se multiplica el nivel absorción de mercado de Coffee&Books correspondiente al año 5 (Capacidad que se desea cubrir) y el porcentaje inicial a cubrir en este período ( $32,254 * 80\%$ ), de la misma manera se calcula para el resto de los años, cada uno con su cantidad de mercado a absorber por el nivel de capacidad correspondiente hasta completar el 100%. Ver detalle de cálculo en Apéndice tabla N°197.

Los consumidores se determinan con el producto de la cantidad de personas del año 1 y el porcentaje de consumidores actuales reflejados tabla N°8 ( $25,496 * 84\%$ ), de igual forma para determinar a los no consumidores, en este caso por el porcentaje equivalente a los No Consumidores Actuales ( $25,496 * 16\%$ ). El consumo diario de clientes consumidores y no consumidores se obtiene de la división de la cantidad anual de clientes entre los días laborables al año.



Tabla 9  
*Proyección de Demanda.*

Año	Clientes	Capacidad	C.	N.C	Días/año	Ctes C.	Ctes N.C	Total Diario
1	25,496	80%	21,416	4,079	354	60	12	72
2	27,171	85%	22,823	4,347	354	64	12	77
3	28,855	90%	24,238	4,617	354	68	13	82
4	30,550	95%	25,662	4,888	354	72	14	86
5	32,254	100%	27,094	5,161	354	76	15	91

*Fuente: Elaboración propia.*

*C: Consumidores, N.C: No consumidores, Ctes: Clientes*

## 7.9 Análisis de precios.

En búsqueda de la decisión de compra y selección del servicio, Bibliocafé “Coffee&Books” analiza como los consumidores perciben los precios y en cuál consideran que es el precio real y a partir de éste, puede definir afirmaciones tales como: precio justo, precio usual o precio esperado. Para establecer la política de precios, según Kotler y Keller se deben considerar algunos factores, reflejados en los siguientes procesos:

### 7.9.1 Selección de la meta.

A través del análisis de los datos adquiridos y la proyección de la demanda, Bibliocafé estima cubrir el 100% de la demanda para el año 5 del horizonte de planeación, además de puntualizarse en un mercado con una de las zonas de mayor afluencia comercial. Basados en el rendimiento actual de la oferta, inicialmente, se analiza cómo proceso de penetración en el mercado un precio comparativo, lo que podría estimular su crecimiento y de esta forma generar presencia ante la competencia. No comprendería en esta meta, un método decrementico puesto que inicialmente no existe una demanda alta y la búsqueda de inserción plantea cubrir el 80% de la demanda total para el año uno. En cuanto a la meta dirigida al producto, el estudio se basa en calidad palpable con materia prima digna de certámenes de excelencia con un precio que no quede fuera del alcance de los consumidores pertenecientes a las clases que está dirigido.



### 7.9.2 Determinación de la demanda.

Es de conocimiento general que cada precio generará un impacto particular en las metas del mercadeo de Bibliocafé, su categoría en el servicio la califica como un bien de consumo y de acuerdo con el análisis de los datos recopilados se determina que los consumidores son menos sensibles al precio cuando se trata de productos de precio bajo o de productos que compran con poca frecuencia, en ellos también se exploró el gusto por cantidad y precios propuestos.

Bibliocafé “Coffee&Books” pretende generar menor sensibilidad en sus precios a través de la calidad de su materia prima y con el valor agregado del préstamo de libros lo que generaría menor consciencia de sustitutos brindados por la competencia.

A continuación, se presenta una tabla comparativa como resultado de los precios que ofrece la competencia versus los precios a los que las personas pagan generalmente de acuerdo a la cantidad de producto que consumen, en ella se observa una clara diferencia entre los precios que generalmente pagan las personas por cada una de las bebidas en cafeterías comunes y los que ofrece la competencia directa, la que además de bebidas ofrece otros productos.

*Tabla 10*  
*Comparación de Precios.*

Producto	Cantidad	Cafetería el Molino	Análisis Muestra
Espresso	8 oz	C\$65.60	C\$32.50
	10 oz	88.88	41.80
Cappuccino	8 oz	69.54	21.00
	10 oz	103.32	25.80
Frappé Vainilla	16 oz	105.61	55.50
	18 oz	113.16	72.50
Frappé Chocolate	16 oz	105.61	69.83
	18 oz	113.16	69.83

*Fuente: Elaboración propia.*

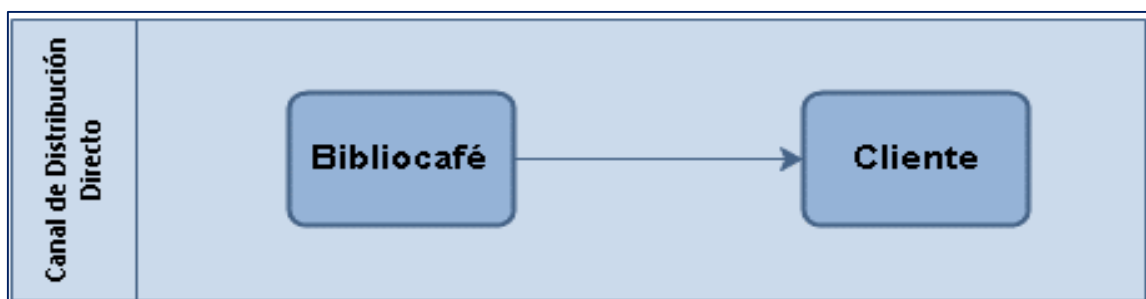


En los siguientes cuatro procesos para determinar la política de precios óptima aún no se reflejan cálculos de costos de producción debido a que son necesarios diversos factores que se detallarán en los estudios posteriores, estos comprenden: **cálculo de los costos**, el cual de acuerdo con Kotler y Keller debe aplicarse en búsqueda de un precio que cubra los mismos en que se incurre para producir y vender un producto, para lograr rentabilidad justa por su esfuerzo y su riesgo. De acuerdo con sus resultados posteriormente se plantea un **análisis de los costos precios y ofertas** el que permitirá decidir a la empresa si tiene oportunidad para establecer un precio más alto o menor que el competidor, una vez establecido se elegirá un **método de fijación de precios** que garantice la **selección del precio final** el cual determinará el impacto de la empresa en el mercado en conjunto con las demás estrategias de mercadeo.

#### 7.10 Canal de distribución.

Un canal de distribución permite trasladar los bienes desde los fabricantes hasta los consumidores, evitando los espacios que separan los bienes y los servicios de quienes los necesitan o los desean.

El canal de distribución del servicio de Bibliocafé “Coffee&Books “será directo ya que no se necesitan intermediarios, la interacción servicio de café y préstamo será personalizada.



*Ilustración 3 Canal de Distribución.*  
*Fuente: Elaboración Propia.*



## 8. ESTUDIO TÉCNICO

*"La eficiencia es hacer cosas bien; la efectividad es hacer las cosas correctas." Peter F. Drucker*





## 8.1 Localización del proyecto.

La localización será evaluación de factores tecnológicos. Su objetivo es más general que la ubicación por sí misma; es elegir aquella que permita las mayores ganancias entre las alternativas que se consideran factibles, sin embargo, tampoco el problema es únicamente económico. Los factores técnicos, legales, tributarios, sociales, etcétera, deben tomarse necesariamente en consideración, sólo que la unidad de medida que homologue sus efectos en el resultado del proyecto puede reducirse, en algunos casos, a términos monetarios. Siempre quedará la variable subjetiva no cuantificable que afectará la decisión; por ejemplo, las motivaciones personales del empresario. (Chain, 2008, pág. 203).

### 8.1.1 Macro localización.

Para determinar la macro localización se aplica el método Brown y Gibson, el cual consiste en determinar factores posibles de cuantificar, factores objetivos; con factores subjetivos a los que asignan valores ponderados de peso relativo (Chain, 2008, pág. 210). El método consta de cuatro etapas:

- **Asignar un valor relativo a cada factor objetivo  $FO_i$  para cada localización optativa viable.**

Normalmente los factores objetivos son posibles de cuantificar en términos de costo, Bibliocafé “Coffee&Books” se basará en el costo de renta mensual promedio por cada uno de los cinco distritos de la ciudad de Managua; representando así cada localización  $C_i$  Luego, el  $FO_i$  se determina multiplicando  $C_i$  por la suma de los recíprocos de los costos de cada lugar  $1/C_1$  y tomando el recíproco de su resultado, como se puede observar la fórmula:



$$FO_i = \frac{1/C_1}{\sum_{i=1}^n 1/C_1} \quad \text{Ecuación 7}$$

Donde:

$FO_i$  = Factores Objetivos

$C_i$  = Costos de cada localización

Como resultado se obtiene el Factor Objetivo por cada uno de los distritos de la ciudad.

Tabla 11  
Factores Objetivos

Distritos	Renta	$\frac{1}{C_i}$	Factor Objetivo
II	280	0.00357	0.23237
III	380	0.00263	0.17122
IV	300	0.00333	0.21688
V	400	0.00250	0.16266
VI	300	0.00333	0.21688
Total		0.01537	1.00000

Fuente: Elaboración propia.

- **Estimar un valor relativo de cada factor subjetivo  $FS_i$  para cada localización optativa viable.**

El carácter subjetivo de los factores de orden cualitativo hace necesario asignar una medida de comparación que valore los distintos factores subjetivos relevantes  $FS_i$ . Se puede determinar su medida de localización separadamente para cada Factor multiplicando la calificación para un factor dado  $R_{ij}$  por el índice de importancia relativa de  $W_j$  de ese factor y se suman todos los factores subjetivos, a como se observa en la fórmula:

$$FS_i = R_{i1} W_1 + R_{i2} W_2 \dots + R_{in} W_n \quad \text{Ecuación 8}$$

Donde:

$FS_i$  = Factores Subjetivos

$W_j$  = Calificación para cada factor subjetivo.

$R_{ij}$  = Orden jerárquico en función de cada  $FS_i$ .



Se determinan factores subjetivos para cada uno de los distritos tomando en cuenta las características del servicio, estos son: impacto social, seguridad y cultura de consumo.

A continuación, se observa una tabla de evaluaciones basadas en la opinión de cuatro expertos representados por las iniciales (A, T, X, R); su valoración se refleja a través de los valores 1 y 0, los que representan al factor más relevante y al menos importante, respectivamente. Cuando más de un factor es considerado importante se distribuye la evolución cuyo resultado siempre será 1.

Tabla 12  
Factores Relativos.

Indicadores	Expertos				Total		$W_j$
	A	T	X	R			
Impacto Social	0	0	0	1/3	1/3	0.33333	0.08333
Seguridad	0	1	1/3	1/3	2	2	0.5
Cultura de consumo	1	0	2/3	1/3	5/3	1.66667	0.41667
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>4.00000</b>	<b>1</b>

Fuente: Elaboración propia.

Este análisis que permite determinar el índice de importancia relativa  $W_i$  de cada uno, aquí se observa que destaca la seguridad. Luego se realiza una ordenación jerárquica  $R_{ij}$  de cada factor subjetivo para determinar de forma detallada la importancia de los factores subjetivos evaluados anteriormente en relación a cada uno de los distritos de la ciudad de Managua. Nuevamente la sumatoria de los  $R_{ij}$  será 1.



**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.**

*Tabla 13*  
*Evaluación de Factores Subjetivos.*

Indica- dores	Impacto Social						Seguridad						Cultura de Consumo					
	Expertos					Ri 1	Expertos					Ri 2	Expertos					Ri 3
	A	T	X	R	T		A	T	X	R	T		A	T	X	R	T	
II	0	1	0	0	1	0.08	0	1	0	0	1	0.11	0	0	0	0	0	0
III	1	1	1	1	4	0.33	1	0	1	0	2	0.22	1	1	1	1	4	0.31
IV	1	0	1	1	3	0.25	0	1	0	1	2	0.22	1	1	1	1	4	0.31
V	1	0	1	1	3	0.25	1	0	1	1	3	0.33	1	1	1	1	4	0.31
VI	0	0	0	1	1	0.08	0	1	0	0	1	0.11	0	1	0	0	1	0.08
Total	3	2	3	4	12	1	2	3	2	2	9	1	3	4	3	3	13	1

*Fuente: Elaboración propia. T: Total, A, T, X, R: Iniciales de expertos.*

*Tabla 14*  
*Resumen de Datos Subjetivos.*

Factor Subjetivo	Puntaje relativo Rij					W <sub>j</sub>
	II	III	IV	V	VI	
Impacto Social	0.083	0.33	0.25	0.25	0.08	0.08333
Seguridad	0.111	0.22	0.22	0.33	0.11	0.5
Cultura de Consumo	0	0.31	0.31	0.31	0.08	0.41667

*Fuente: Elaboración propia.*

De acuerdo a los datos obtenidos se aplica la formula N°9, sustituyendo:

*Tabla 15*  
*Cálculo de Factores Subjetivos.*

$FSII = (0.083)(0.08333) + (0.111)(0.5) + (0)(0.41667) = 0.0624$
$FSIII = (0.33)(0.08333) + (0.22)(0.5) + (0.31)(0.41667) = 0.2667$
$FSIV = (0.25)(0.08333) + (0.22)(0.5) + (0.32)(0.41667) = 0.2642$
$FSV = (0.25)(0.08333) + (0.33)(0.5) + (0.31)(0.41667) = 0.3150$
$FSVI = (0.08)(0.08333) + (0.11)(0.5) + (0.08)(0.41667) = 0.095$



*Fuente: Elaboración propia.*

- **Combinar los factores objetivos y subjetivos, asignándoles una ponderación relativa para obtener una medida de preferencia de localización *MPL*.**

Una vez valorados en términos relativos, los factores objetivos y subjetivos de localización, se procede a calcular la medida de preferencia de localización mediante la aplicación de la fórmula:

$$MPL_i = K(FO_i) + (1 - K)(FS_i) \quad \text{Ecuación 9}$$

*Donde:*

*MPL<sub>i</sub>: Media de Preferencia de Localización.*

*K: Elemento de Ponderación.*

*FO<sub>i</sub> = Factores Objetivos*

*FS<sub>i</sub> = Factores Subjetivos*

Entre los factores objetivos y subjetivos de localización es necesario asignar una ponderación  $K$  a uno de ellos y al otro  $1 - K$ , de manera tal, que se exprese también entre ellos la importancia relativa. Los expertos han determinado un grado tres de importancia de los factores objetivos sobre los factores subjetivos, así se obtiene  $K = 3$ ;  $K = 0.75$ .

Reemplazando mediante los valores obtenidos para los  $FO_i$  y los  $FS_i$  en la fórmula se obtiene:

Tabla 16

*Cálculo de media de preferencia de localización.*

$$MPLI = (0.75)(0.23237) + (0.25)(0.0624) = 0.1899$$

$$MPLII = (0.75)(0.17122) + (0.25)(0.2667) = 0.1951$$

$$MPLIII = (0.75)(0.21688) + (0.25)(0.2642) = 0.2287$$

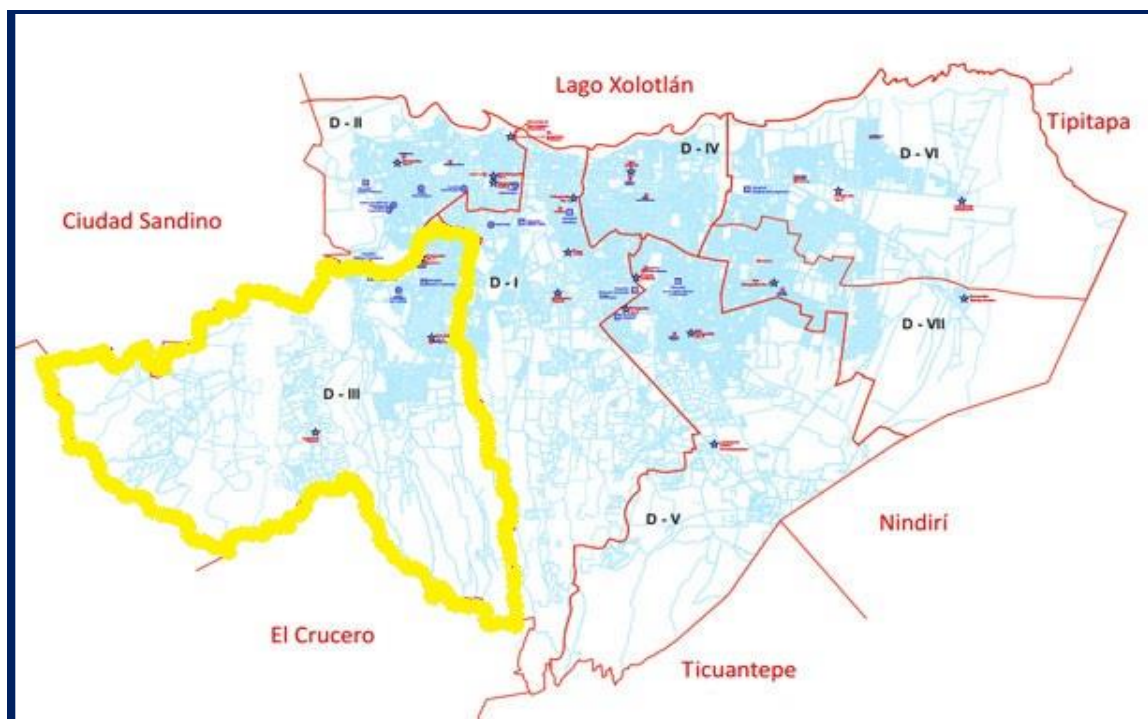
$$MPLIV = (0.75)(0.16266) + (0.25)(0.3150) = 0.2007$$

$$MPLV = (0.75)(0.21688) + (0.25)(0.095) = 0.18641$$

*Fuente: Elaboración propia.*

- **Seleccionar la ubicación que tenga la máxima medida de preferencia de localización.**

De acuerdo con el método de Brown y Gibson, la alternativa elegida es la localización en el distrito III, puesto que recibe el mayor valor de medida de ubicación con 0.2287 puntos.



*Ilustración 4 Macro localización Distrito III.*

*Fuente: (Net, 2019) Mapa División Política de Managua*



El distrito III se localiza en la parte sur- occidental de la ciudad de Managua. Gran parte de su territorio se encuentra en la cuenca de las sierras de Managua, limita al norte con el distrito II, al sur con el municipio del Crucero, al oeste con el municipio de ciudad Sandino, al este con los distritos IV y V.

Comercialmente este distrito está dividido según el poder adquisitivo de sus consumidores, su actividad económica se basa en el comercio, la industria y el sector servicio, destacándose las áreas de carretera a Masaya y panamericana sur, donde se concentran los establecimientos comerciales y de servicio para la clase alta y media alta. Este distrito tiene la particularidad de concentrar el mayor número de universidades en total 14 entre privadas y públicas.

### **8.1.2 Micro localización.**

Una vez determinada la macro localización del proyecto es necesario establecer su micro localización basada en indicadores subjetivos, aquí se determina bajo el método Cualitativo por Puntos, éste consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarles valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se le atribuye. El peso relativo, sobre la base de una suma igual a 1, depende fuertemente del criterio y experiencia de los expertos. (Chain, 2008, pág. 209).

Al igual que en la evaluación para macro localización se trabaja con cuatro expertos los cuales califican cuatro aspectos en escala de desde 0 hasta 10 puntos en cuatro zonas de afluencia comercial en el distrito III. Estas últimas determinadas por las preferencias como resultados de los análisis de las muestras a como se observa en la figura N° 33 del estudio de mercado.



Los factores a evaluar son:

**Accesibilidad:** refiere al fácil acceso de transporte público y principales vías de circulación, también a las condiciones de movilidad y seguridad propicias para las personas con capacidades diferentes.

**Seguridad:** refiere a las condiciones de seguridad personal, colectiva y de infraestructura que brinda el local y su entorno.

**Competencia:** indica la presencia de establecimientos con servicios igual o similares a Bibliocafé “Coffee&Books”.

**Tipos de Clientes:** indica a la clasificación social de personas que generalmente concurre en la zona. Se pide calificar con más de puntuación 5 a partir de clase media.

**Infraestructura:** se refiere a las condiciones de diseño estructural que permita la adaptabilidad con el concepto de servicio de “Coffee&Books”.





ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA DE CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL  
PERÍODO 2019-2023.

Las zonas a evaluar son Metrocentro, plaza España, plaza Eclipse y Los Robles.

Tabla 17  
Evaluación de Zonas.

Zonas		Metrocentro						Plaza España						Plaza Eclipse						Los Robles					
Factor	Peso	Calificación				Total	P	Calificación				Total	P	Calificación				Total	P	Calificación				Total	P
		A	T	X	R			A	T	X	R			A	T	X	R			A	T	X	R		
Accesibilidad	0.2	9	10	10	9	38	7.6	6	7	6	8	27	5.4	6	7	7	7	27	5.4	5	6	7	7	25	5
Seguridad	0.2	7	8	6	8	29	5.8	9	9	8	9	35	7	9	9	8	8	34	6.8	8	9	7	8	32	6.4
Competencia	0.2	10	9	6	7	32	6.4	8	7	6	6	27	5.4	8	6	7	7	28	5.6	8	9	7	8	32	6.4
Tipo de clientes	0.2	7	6	6	8	27	5.4	8	9	8	8	33	6.6	7	8	8	7	30	6	9	9	8	8	34	6.8
Infraestructura	0.2	8	9	9	9	35	7	8	7	7	7	29	5.8	8	8	7	7	30	6	8	9	9	8	34	6.8
Total	1	41	42	37	41	161	32.2	39	39	35	38	151	30	38	38	37	36	149	30	38	42	38	39	157	31

Fuente: Elaboración propia.

P: ponderación

La zona que obtiene mayor puntaje es el centro comercial Metrocentro, este se encuentra cercano a la competencia directa, para los expertos este lugar cumple con las características necesarias para la proyección del concepto e instalación de Bibliocafé “Coffee&Books”.



*Ilustración 5 Micro localización Panorámica 2d Centro Comercial Metrocentro.*

*Fuente: Google (Earth, 2019)*

## 8.2 Ingeniería de proyecto.

### 8.2.1 Tamaño óptimo de Coffee&Books.

Basándose en los resultados obtenidos en la encuesta (Figura N°13) y los cálculos realizados en el análisis de la demanda (Tabla N°9). Se realiza una ponderación para determinar las unidades totales por producto al día, como resultado se obtiene:

*Tabla 18*

*Proyección demanda/producto.*

Año		2019	2020	2021	2022	2023
Demanda Diaria		60	64	68	72	76
Bebida	Ponderación	Demanda				
Cappuccino	32%	19	20	22	23	24
Espresso	39%	23	25	26	28	30
Frappé Chocolate	15%	9	10	10	11	11
Frappé Vainilla	14%	9	9	10	10	11

*Fuente: Elaboración propia.*



En la tabla anterior se muestra la demanda de visitas diarias basadas en las personas que toman café, muestra la cantidad de bebidas que se deberán elaborar para los cuatros productos/año. Se observa que las bebidas calientes son las preferidas por la población en la ciudad de Managua, en primer lugar, el Espresso, con un 39%, porcentaje equivalente a 23 bebidas diarias para el primer año, seguido el cappuccino con un 32%, y luego las bebidas frías con un 15% para el Frappé de chocolate y un 14% para el Frappé de vainilla.

### 8.2.2 Materia prima.

Tabla 19  
*Presentaciones de bebidas Coffee&Books.*

Bebida	Presentación (Onzas)
Cappuccino	8
	10
	12
Espresso	8
	10
Frappé Vainilla.	16 y 18
Frappé Chocolate.	16 y 18

*Fuente: Elaboración Propia.*  
*Margen de tolerancia  $\pm 4$ /cantidad*

Se determina la cantidad de unidades por presentación de productos tomando en cuenta los datos de la demanda actual de personas que consumen bebidas a base café (Ver Apéndice, tablas N°150 y N°151), el total se pondera para conocer el porcentaje de participación correspondiente a cada presentación y se multiplica con la demanda diaria total del producto calculada anteriormente para establecer el tamaño óptimo del proyecto. (Ver Tabla N°18)

Una vez determinadas la cantidad de unidades por presentación de producto, se establece la cantidad de materia prima por unidad cuyo detalle de cálculo se muestra en Apéndice tablas N°152 y N°153, este resultado es necesario para conocer la cantidad de materia prima necesaria que satisfaga la demanda diaria,



semanal y mensual de cada presentación. El procedimiento de cálculo es el mismo para los cuatro productos.

### 7.2.1.1 Cappuccino.

Tabla 20

Participación de onzas/producto (Cappuccino)

Onzas	Consumidores	%	Demanda total	Unidades
8	10	22%	19	4
10	19	40%		8
12	18	38%		7
<b>Total</b>	<b>47</b>	<b>100%</b>		<b>19</b>

Fuente: Elaboración propia.

$$8 \text{ onz} = 19 * 22\% = 4$$

$$10 \text{ onz} = 19 * 40\% = 8$$

$$12 \text{ onz} = 19 * 38\% = 7$$

Tabla 21

Cantidad de Materia Prima/Producto (8 onzas)

8 Onzas						
M.P	Cantidad/unidad	Bebidas/día	M.P/D	M.P/S	M.P/M	U/M
Café	1.8	4	7.2	50.4	201.6	gr
Leche	185		740	5180	20720	ml
Agua	48		192	1344	5376	ml

Fuente: Elaboración propia.

M.P: Materia Prima, D: Diaria, S: Semana, M: Mes U: Unidad M: Medida.

Tabla 22

Cantidad de Materia Prima/Producto (10 onzas)

10 Onzas						
M.P	Cantidad/unidad	Bebidas/día	M.P/D	M.P/S	M.P/M	U/M
Café	2.25	8	18	126	504	gr
Leche	235		1880	13160	52640	ml
Agua	58		464	3248	12992	ml

Fuente: Elaboración propia.

M.P: Materia Prima, D: Diaria, S: Semana, M: Mes U: Unidad M: Medida



**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.**

*Tabla 23*

*Cantidad de Materia Prima/Producto (12 onzas)*

<b>12 Onzas</b>						
<b>M.P</b>	<b>Cantidad/unidad</b>	<b>Bebidas/día</b>	<b>M.P/D</b>	<b>M.P/S</b>	<b>M.P/M</b>	<b>U/M</b>
Café	2.7		18.9	132.3	529.2	gr
Leche	280	7	1960	13720	54880	ml
Agua	72		504	3528	14112	ml

*Fuente: Elaboración propia.*

*M.P: Materia Prima, D: Diaria, S: Semana, M: Mes U: Unidad M: Medida*

### **7.2.1.2 Espresso.**

*Tabla 24*

*Participación de onzas/Producto (Espresso)*

<b>Onzas</b>	<b>Consumidores</b>	<b>%</b>	<b>Demanda total</b>	<b>Unidades</b>
8	35	62%		14
10	21	38%	23	9
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>100%</b>		<b>23</b>

*Elaboración: Fuente propia.*

$$8 \text{ onz} = 23 * 62\% = 14$$

$$10 \text{ onz} = 23 * 38\% = 9$$

*Tabla 25*

*Cantidad de Materia Prima (8onzas)*

<b>8 Onzas</b>						
<b>M.P</b>	<b>Cantidad/unidad</b>	<b>Bebidas/día</b>	<b>M.P/D</b>	<b>M.P/S</b>	<b>M.P/M</b>	<b>U/M</b>
Café	1.8		25.2	176.4	705.6	gr
Agua	233	14	3262	22834	91336	ml

*Fuente: Elaboración propia.*

*M.P: Materia Prima, D: Diaria, S: Semana, M: Mes U: Unidad M: Medida*

*Tabla 26*

*Cantidad de Materia Prima/Producto (10 onzas)*

<b>10 Onzas</b>						
<b>M.P</b>	<b>Cantidad/unidad</b>	<b>Bebidas/día</b>	<b>M.P/D</b>	<b>M.P/S</b>	<b>M.P/M</b>	<b>U/M</b>
Café	2.25		20.25	141.75	567	gr
Agua	293	9	2637	18459	73836	ml

*Fuente: Elaboración propia.*

*M.P: Materia Prima, D: Diaria, S: Semana, M: Mes U: Unidad M: Medida*



### 7.2.1.3 Frappé Vainilla

Tabla 27

Participación de onzas/producto (Frappé Vainilla)

Onzas	Consumidores	%	Demanda total	Unidades
16	8	40%	9	4
18	12	60%		5
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>		<b>9</b>

Fuente: Elaboración propia.

$$16 \text{ onz} = 9 * 40\% = 4$$

$$18 \text{ onz} = 9 * 60\% = 5$$

Tabla 28

Cantidad de materia prima/producto (16 onzas)

16 Onzas						
M.P	Cantidad/unidad	Bebidas/día	M.P/D	M.P/S	M.P/M	U/M
Café	1.8	4	7.2	50.4	201.6	gr
Hielo	145		580	4060	16240	ml
Leche	300		1200	8400	33600	ml
Esencia de Vainilla	5		20	140	560	ml
Leche condensada	20		80	560	2240	ml

Fuente: Elaboración propia.

M.P: Materia Prima, D: Diaria, S: Semana, M: Mes U: Unidad M: Medida

Tabla 29

Cantidad de Materia prima/producto (18 onzas)

18 Onzas						
M.P	Cantidad/unidad	Bebidas/día	M.P/D	M.P/S	M.P/M	U/M
Café	2.25	5	11.25	78.75	315	gr
Hielo	155		775	5425	21700	ml
Leche	341		1705	11935	47740	ml
Esencia de Vainilla	8		40	280	1120	ml
Leche condensada	25		125	875	3500	ml

Fuente: Elaboración propia.

M.P: Materia Prima, D: Diaria, S: Semana, M: Mes U: Unidad M: Medida



### 7.2.1.4 Frappé Chocolate.

Tabla 30

Participación de onzas/producto (Frappé Chocolate)

Onzas	Consumidores	%	Demanda total	Unidades
16	12	55%	9	5
18	10	45%		4
Total	32	100%		9

Fuente: Elaboración propia.

$$18 \text{ onz} = 9 * 45\% = 4$$

$$16 \text{ onz} = 9 * 55\% = 5$$

Tabla 31

Cantidad de materia prima/producto (16 onzas)

16 Onzas						
M.P	Cantidad/unidad	Bebidas/día	M.P/D	M.P/S	M.P/M	U/M
Café	1.8	5	9	63	252	gr
Hielo	145		725	5075	20300	ml
Leche	300		1500	10500	42000	ml
Chocolate	5		25	175	700	ml
Leche condensada	20		100	700	2800	ml

Fuente: Elaboración propia.

M.P: Materia Prima, D: Diaria, S: Semana, M: Mes U: Unidad M: Medida

Tabla 32

Cantidad de materia prima/producto (18 onzas)

18 Onzas						
M.P	Cantidad/unidad	Bebidas/día	M.P/D	M.P/S	M.P/M	U/M
Café	2.25	4	9	15.75	63	gr
Hielo	155		620	1085	4340	ml
Leche	341		1364	2387	9548	ml
Chocolate	8		32	56	224	ml
Leche condensada	25		100	175	700	ml

Fuente: Elaboración propia.

M.P: Materia Prima, D: Diaria, S: Semana, M: Mes U: Unidad M: Medida



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

A continuación, se presenta un resumen de la cantidad mensual y anual de materia prima/producto para el año 1 del horizonte de planeación con un 10% de holgura. Para esto se unifican las unidades de medidas en libras y litros

$$1 \text{ lb} = 453.592 \text{ gr}$$

$$1 \text{ lt} = 1,000 \text{ ml}$$

Tabla 33

Materia prima total/año 1

60 Bebidas			
Materia Prima	Total mensual	Total Anual	U/M
Café	8.1	2,720.71	libras
Leche	287.2	96,512.91	Litros
Agua	217.4	73,052.18	Litros
Hielo	68.8	23,129.57	Litros
Esencia de Vainilla	1.8	620.93	Litros
Chocolate	1.02	341.51	Litros
Leche condensada	10.2	3,415.10	Litros

Fuente: Elaboración propia.

U/M: Unidad de Medida.

Para determinar las cantidades mensuales necesarias de materia prima para el año 2 se calcula en base a la razón de cantidad de materia prima conocida para año 1 y la demanda actual y proyectada para el año siguiente.





ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

---

**Café**

---

Año 1

$$8.3 \frac{lbs}{mes} = 60 \frac{bebidas}{dia}$$

Año 2

$$64 \text{ bebidas } X = ?$$

---

Aplicando una regla de 3, se obtiene:

$$X = \frac{(64 \text{ bebidas/día})(8.3 \text{ lbs/mes})}{60 \text{ bebidas/día}}$$

$$X = 8.6 \frac{lbs}{mes}$$

---

---

**Leche**

---

Año 1

$$301.6 \frac{lbs}{mes} = 60 \frac{bebidas}{mes}$$

Año 2

$$64 \text{ bebidas } X = ?$$

---

$$X = \frac{(64 \text{ bebidas/día})(301.6 \text{ lbs/mes})}{60 \text{ bebidas/día}}$$

$$X = 306.4 \frac{lbs}{mes}$$

---

---

**Agua**

---

Año 1

$$212.1 \frac{lbs}{mes} = 60 \frac{bebidas}{dia}$$

Año 2

$$64 \text{ bebidas } X = ?$$

---

$$X = \frac{(64 \text{ bebidas/día})(212.1 \text{ lbs/mes})}{60 \text{ bebidas/día}}$$

$$X = 231.9 \frac{lbs}{mes}$$

---

---

**Hielo**

---

Año 1

$$68.8 \text{ lbs/mes} = 60 \text{ bebidas}$$

Año 2

$$64 \text{ bebidas } X = ?$$

---

$$X = \frac{(64 \text{ bebidas/día})(68.8 \text{ lbs/mensual})}{60 \text{ bebidas/día}}$$

$$X = 73.4 \frac{lbs}{mensual}$$

---

---

**Esencia de vainilla**

---

Año 1

$$1.8 \frac{lbs}{mes} = 60 \frac{bebidas}{dia}$$

Año 2

$$64 \text{ bebidas } X = ?$$

---

$$X = \frac{(64 \text{ bebidas/día})(1.8 \text{ lbs/mensual})}{60 \text{ bebidas/día}}$$

$$X = 2 \frac{lbs}{mensual}$$

---



### Esencia de chocolate

Año 1

$$1.02 \frac{\text{lbs}}{\text{mes}} = 60 \frac{\text{bebidas}}{\text{día}}$$

Año 2

$$64 \text{ bebidas } X = ?$$

$$X = \frac{(64 \text{ bebidas/día})(1.02 \text{ lbs/mensual})}{60 \text{ bebidas/día}}$$

$$X = 1.1 \frac{\text{lbs}}{\text{mensual}}$$

### Leche Condensada

Año 1

$$10.2 \frac{\text{lbs}}{\text{mes}} = 60 \frac{\text{bebidas}}{\text{día}}$$

Año 2

$$64 \text{ bebidas } X = ?$$

$$X = \frac{(64 \text{ bebidas/día})(10.2 \text{ lbs/mensual})}{60 \text{ bebidas/día}}$$

$$X = 10.8 \frac{\text{lbs}}{\text{mensual}}$$

Todos los datos de las tablas están redondeados al mayor después de 0.5 Este mismo proceso se realiza para los años 3, 4 y 5 cuyos resultados se pueden verificar en las tablas N°154 y N°155.

Tabla 34

Materia prima total año 2

64 Bebidas			
Total de Materia Prima para las 4 bebidas/ Año 2			
Materia Prima	Total mensual	Total Anual	U/M
Café	8.6	2902.1	libras
Leche	306.4	102947.1	Litros
Agua	231.9	77922.3	Litros
Hielo	73.4	24671.5	Litros
Esencia de Vainilla	2.0	662.3	Litros
Chocolate	1.1	364.3	Litros
Leche condensada	10.8	3642.8	Litros

Fuente: Elaboración propia.

U/M: Unidad de Medida.

### 8.3 Procesos de producción.

Coffee&Books ofrecerá cuatro bebidas a base de café, dos frías y dos calientes (Cappuccino, Espresso, Frappé de Vainilla y Frappé de Chocolate). Los procesos inician desde triturar la materia prima hasta que este esté servido al cliente.



### **8.3.1 Descripción del proceso bebida caliente Espresso.**

Se elige café tostado en grano de alta calidad, cuanto más cercana sea la fecha del tostado mejor. No se debe usar un café tostado desde hace más de tres semanas ya que el café empieza a perder su aroma y la frescura del café es de suprema importancia.

Se muelen entre 11 y 12 granos de café (1.8 o 2.25 gr), dependiendo la cantidad de que el cliente solicite, ya sea 8 o 10 onzas, en un molinillo de café eléctrico, tardándose entre 15-20 segundos. Si se muele demasiado grueso entonces el agua pasará por él demasiado rápido como para recoger los elementos apropiados y demasiado fino (como polvo) se compactará demasiado denso y el colado tardará demasiado tiempo, haciendo que el café sepa ácido, es por ello que debe garantizarse un grosor óptimo en la molienda, esto se puede regular con la máquina que sea utilizada para realizarlo.

Una vez molido el café utiliza el tamper para comprimir el café y que quede homogéneo en el cacito, la presión máxima que se debe ejercer es de 5 a 15 bares de fuerza. Con la cafetera precalentada a unos 90-93°C y siempre utilizando agua purificada (233 o 293 ml), se coloca el café en la portafiltro, entre 5 y 10 segundos para que primeras gotas renuentes de la crema del café aparezcan con un color avellana y una textura como la miel, y de 20 a 25 segundos para obtener el Espresso perfecto.

Se debe producir una crema color avellana, llamada crema gruesa o espuma gruesa que aparece en la superficie adornando el café. Al moverla y cortarla con la cuchara, se cierra de nuevo ella misma.



### 7.3.1.1 Diagrama de flujo proceso de producción Espresso.

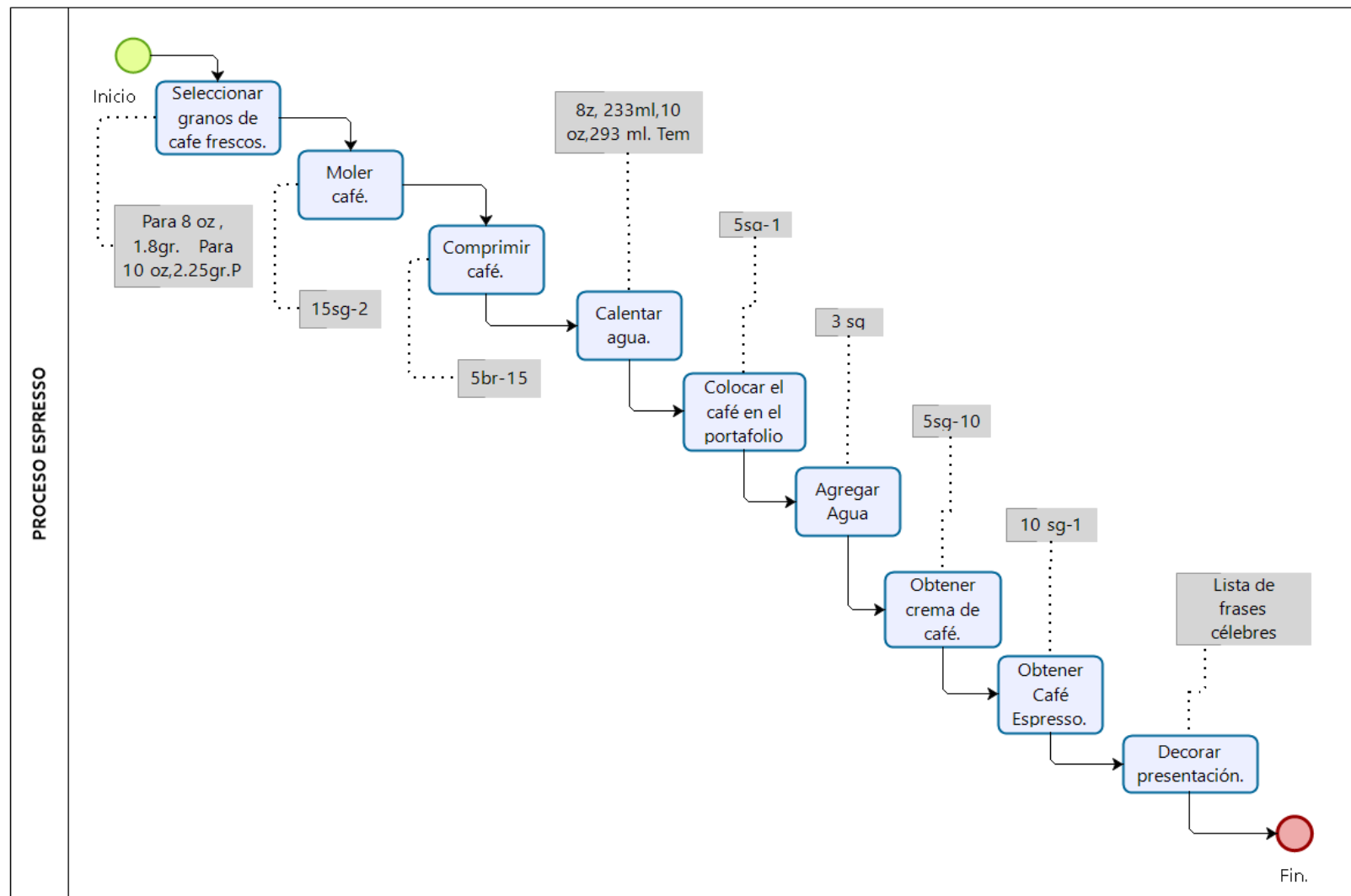


Ilustración 6 Diagrama de flujo Espresso.  
Fuente: Elaboración propia.



### **8.3.2 Descripción del proceso bebida caliente Cappuccino.**

El cappuccino es una bebida nacida en Italia, preparada con café expreso y leche montada con vapor para crear la espuma. Café Cappuccino se prepara a menudo con una máquina cafetera para hacer Espresso. El café Espresso se vierte en la parte inferior de la taza, seguido por una cantidad similar de leche caliente, que se prepara calentando y texturizando la leche

Se vierten 185 ml, 235 ml o 280 ml, (8, 10 y 12 onzas) de leche entera fresca en una jarra de metal, que el nivel alcance justo debajo de la boquilla, se abre la varilla de vapor brevemente para deshacerse de la humedad residual en la varita, se introduce en la jarra y se espera hasta que haya hecho espuma.

Se apaga la boquilla de vapor cuando la espuma alcanza la temperatura deseada que será desde los 65°C hasta los 70°C, se eliminan las burbujas dando golpecitos ligeros a la jarra de leche contra la mesa mientras se gira ligeramente para mantener la espuma.

Se coloca la jarra de leche a un lado y la taza de cappuccino debajo del dispensador de café Espresso mientras se prepara el mismo de acuerdo al proceso antes descrito (Ver Ilustración N°6) para obtener la crema de Espresso, un líquido oscuro seguido por una espuma dorada. Por último, se vierte la leche espumada sobre el café Espresso haciendo Latte art (dibujos en el café). El Cappuccino debe ser alrededor de 1/3 Espresso, 1/3 vapor de leche 1/3 espuma de leche.



### 7.3.2.1. Diagrama de flujo proceso de producción Cappuccino.

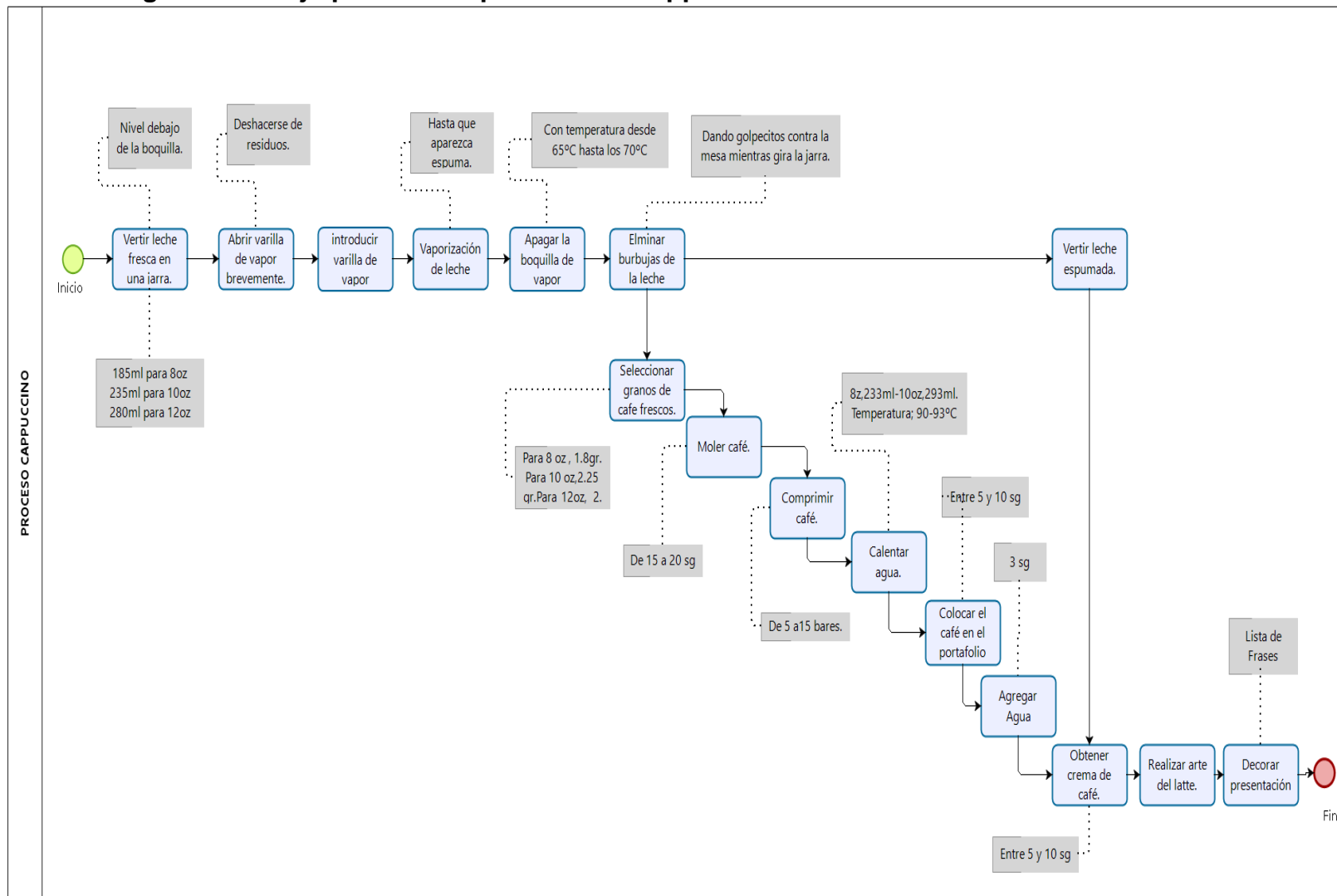


Ilustración 7 Diagrama de Flujo Cappuccino.  
Fuente: Elaboración Propia.

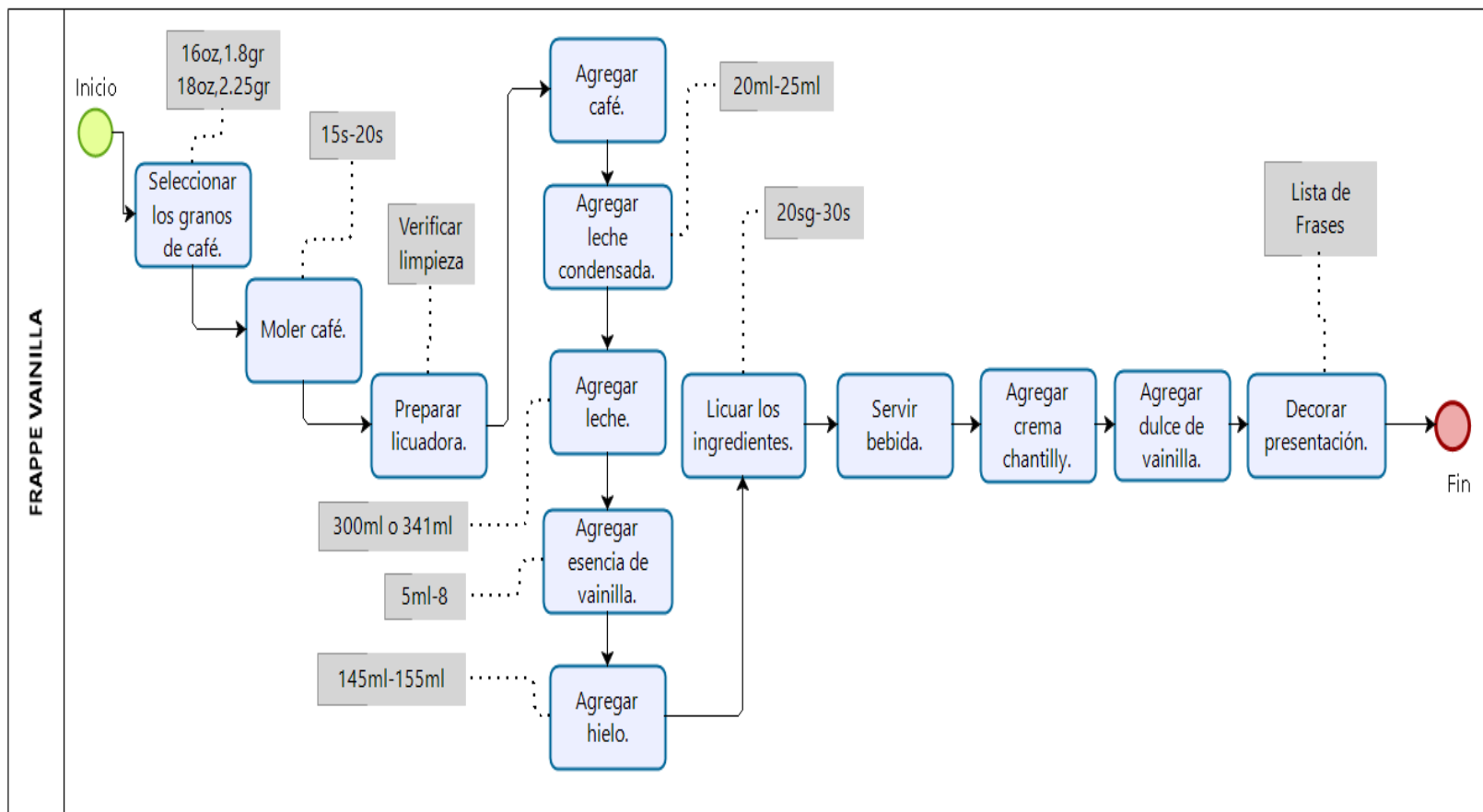


### **8.3.3 Descripción del proceso bebida fría Frappé de Vainilla.**

Para la elaboración de Frappé de Vainilla se ocupará café tostado del norte de Nicaragua, del municipio de Dipilto. Primeramente, se muele el café, aproximadamente 11 o 15 granos (1.8 gr o 2.25 gr) para 16 y 18 onzas, tardándose entre 15 y 20 segundos, según sea la cantidad que el cliente solicite, luego se colocan todos los ingredientes en una licuadora: café molido, 300 o 341 ml de leche, 20 o 25 ml de leche condensada, una cucharada (que contiene 5 o 8 ml) de esencia de vainilla y 145 o 155 ml de hielo (entre 3 y 5 cubitos).

Encender la licuadora y dejar funcionar entre 20 y 30 segundos, el hielo debe licuarse por completo, no se pueden dejar trozos sólidos. Al terminar, se debe tener una mezcla uniforme, suave, helada y de color marrón claro. Por último, se sirve y se le agrega una capa de chantillí y dos cucharadas de dulce de vainilla.

### 7.3.3.1 Diagrama de flujo proceso de producción Frappé Vainilla.



*Ilustración 8 Diagrama de Flujo Frappé Vainilla.*  
*Fuente: Elaboración Propia.*





#### **8.3.4 Descripción del proceso bebida fría Frappé de Chocolate**

La producción del Frappé de Chocolate se realiza de la misma manera que el Frappé de Vainilla. Se muele el café en el molinillo, 1.8 gramos para 16 onzas y 2.25 gramos para 18 onzas, tardándose entre 15 y 20 segundos, luego se colocan todos los ingredientes en la licuadora, el café molido, 300 o 341 ml de leche para 16 y 18 onzas, respectivamente, 20 o 25 ml de leche condensada, una cucharada de esencia de chocolate, 5 o 8 ml y 145 o 155 ml de hielo (entre 3 y 5 cubitos).

Encender la licuadora y dejar actuar entre 20 y 30 segundos, el hielo debe licuarse por completo hasta quedar en trozos diminutos, no se pueden dejar trozos sólidos. Al terminar, se debe tener una mezcla uniforme, suave, helada y de color marrón oscuro.

Por último, se sirve y se le agrega una capa de chantillí, dos cucharadas de chocolate, y queda listo para que el cliente pueda consumirlo.

### 7.3.4.1 Diagrama de flujo Proceso de Producción Frappé Chocolate.

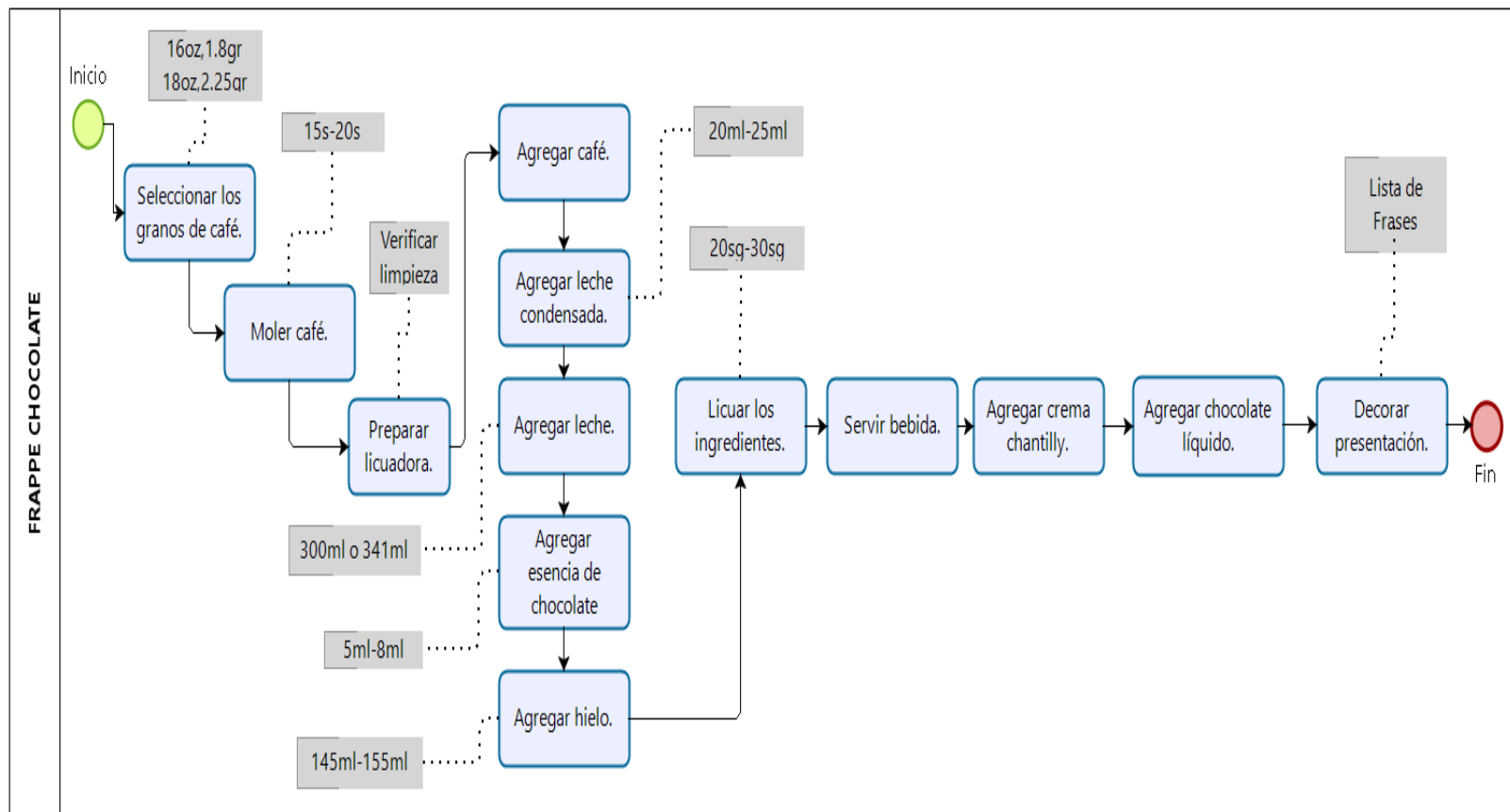


Ilustración 9 Diagrama de Flujo Frappé Chocolate.  
Fuente: Elaboración propia.



## 8.4 Procedimientos.

	<b>PROCEDIMIENTO</b>	<b>PR-DCB-02</b>
		<b>Fecha:</b>
	<b>PREPARACIÓN BEBIDAS</b>	<b>Versión: 1.0</b>
		<b>Página: 1,3</b>
<b>Unidad administrativa: Dirección Coffee&amp;Books</b>		<b>Área responsable: Cafetería</b>

### 1. Objetivo del Procedimiento.

Contar con un documento de apoyo para los recursos del área de cafetería que favorezca la optimización del tiempo y de materia prima.

### 2. Alcance.

Comprende el área de cafetería y a su barista responsable.

### 3. Referencias.

Guías de Manual de Procedimientos.

### 4. Responsabilidades.

El conocimiento y práctica del presente procedimiento será bajo la dirección del coordinador general de Coffee&Books y el barista responsable de cafetería.


### 5. Definiciones.

Café Espresso: también llamado café exprés, express, Espresso o solo; es una forma de preparación de café originada en Italia. Debe su término a la obtención de esta bebida a través de una cafetera Espresso. Se caracteriza por su rápida preparación y por un sabor y textura más concentrados.

Cafetera expreso: se utiliza para elaborar el café expreso italiano.



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

	PROCEDIMIENTO	PR-DCB-02
		Fecha:
	PREPARACIÓN BEBIDAS	Versión: 1.0
		Página: 2,3
Unidad administrativa: Dirección Coffee&Books		Área responsable: Cafetería

## 6. Método de trabajo.


### I. Políticas y lineamientos.

- Las bebidas solamente serán preparadas por las personas especializadas (Barista).
- Será responsabilidad del barista verificar el correcto estado del café tostado y la leche.
- Cada bebida se preparará en base a las normas de higiene y seguridad establecidas.
- Solamente las personas responsables de preparar la bebida tendrán acceso a la manipulación de materia prima.

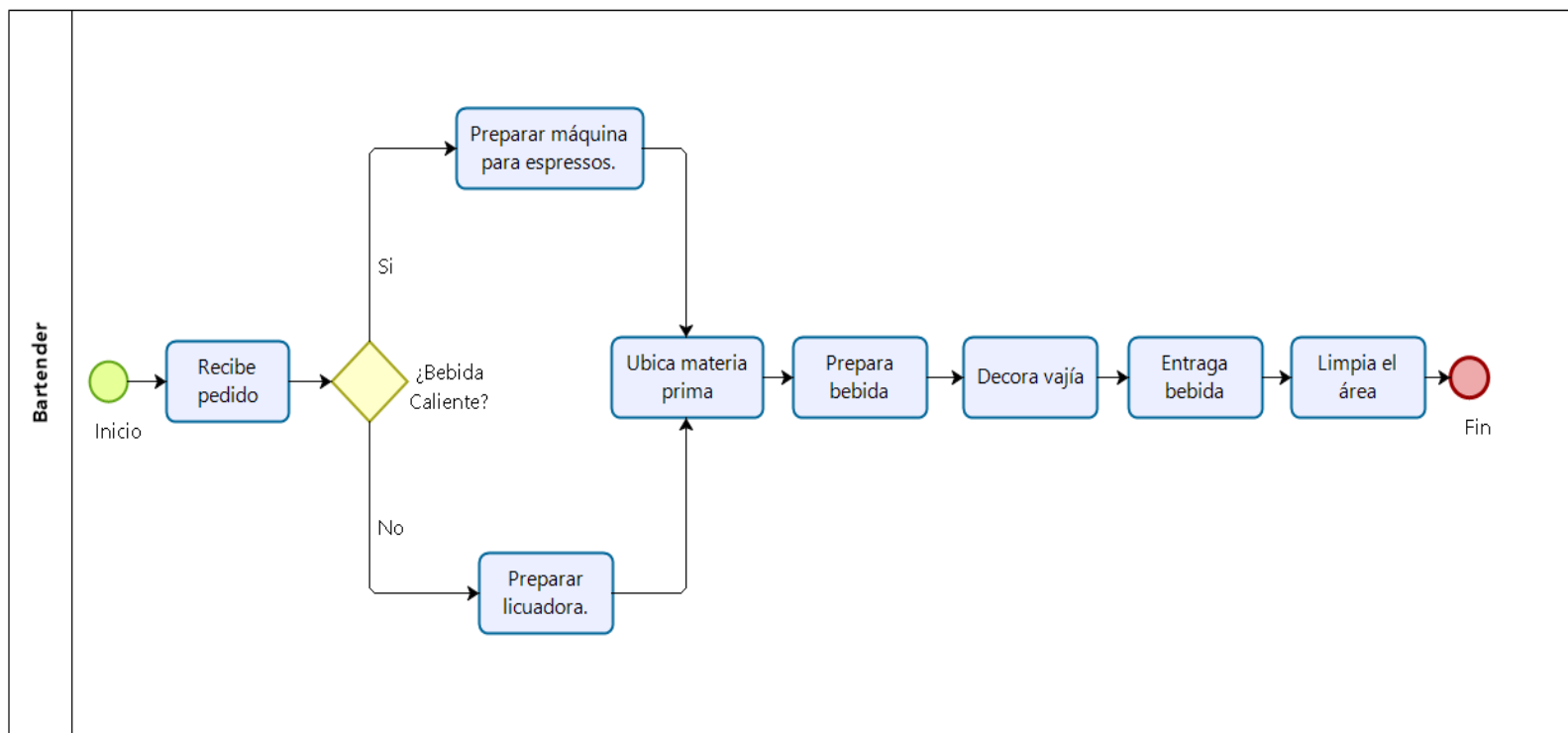
### II Descripción de las actividades.

Paso	Responsable	Actividad	Documento
1	Barista	Recibe orden de pedido.	Lista
2	Barista	Ubica materia prima.	
3	Barista	Prepara bebida	
4	Barista	Decora vajía	
5	Barista	Entrega bebida.	
6	Barista	Limpia el área.	




	PROCEDIMIENTO	PR-DCB-02
		Fecha:
	PREPARACIÓN BEBIDAS	Versión: 1.0
		Página: 3,3
Unidad administrativa: Dirección Coffee&Books		Área responsable: Cafetería

## 7. Diagrama de flujo.



*Ilustración 10 Procedimiento preparación de bebida.  
Fuente: Elaboración propia.*



	PROCEDIMIENTO	PR-DCB-01
		Fecha:
	PRÉSTAMO DE LIBROS	Versión: 1.0
		Página: 1,3
Unidad administrativa: Dirección Coffee&Books		Área responsable: Sala 1

### 1. Objetivo del procedimiento

Garantizar un documento de apoyo para el personal de Coffee&Books, que contemple un modelo adecuado para la prestación del servicio.

### 2. Alcance

Comprende las áreas de dirección de Coffee&Books y salas 1 (Ambiente cerrado) y 2 (Ambiente abierto) en conjunto con sus representantes: coordinador(a), meseros(as).

### 3. Referencias

Guías de Manual de Procedimientos.

### 4. Responsabilidades

El conocimiento y práctica del presente procedimiento será bajo la dirección del coordinador general de Coffee&Books.

### 5. Definiciones.

Préstamo: Acción de prestar; objeto que se toma u ofrece para luego ser devuelto.

### 6. Método de trabajo.

#### II. Políticas y lineamientos.

- Los libros solamente podrán ser utilizados dentro del establecimiento.



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.


	<b>PROCEDIMIENTO</b>	<b>PR-DCB-01</b>
		Fecha:
	<b>PRÉSTAMO DE LIBROS</b>	Versión: 1.0
		Página: 2,3
Unidad administrativa: Dirección Coffee&Books		Área responsable: Sala 1

- Para hacer efectivo el préstamo, no es necesario consumir algún producto de los que Coffee&Books ofrece, no incurrirá costos para el cliente.
- El cliente devolverá personalmente el libro solicitado para constatar si éste sufrió daños, de ser así el cliente deberá pagar el precio correspondiente al mismo o donar un ejemplar para el local.
- No se solicitará cédula al solicitante.
- El cliente solamente tendrá derecho a prestar como máximo dos libros, en caso de solicitar otro libro, deberá devolver uno de los anteriores para hacer efectivo el nuevo préstamo.
- No existirá límite de tiempo de lectura por cliente una vez realizado el préstamo.

### III. Descripción de las actividades.

Paso	Responsable	Actividad	Documento.
1	Mesero(a)	Expresa script de bienvenida	Reglamento Interno.
2	Mesero(a)	Invita al cliente a leer un libro de la colección disponible explicándole algunas referencias.	
3	Mesero(a)	Si el cliente acepta, le orienta donde se encuentran y se explican las políticas del préstamo.	
4	Cliente	Realiza su lectura, ubica el libro en su lugar o se lo entrega al mesero(a).	
5	Mesero(a)	Se cerciora del estado físico del libro y garantiza el orden del estante.	



	PROCEDIMIENTO	PR-DCB-01
		Fecha:
	PRÉSTAMO DE LIBROS	Versión: 1.0
		Página: 3,3
Unidad administrativa: Dirección Coffee&Books		Área responsable: Sala 1

## 7. Diagrama de flujo.

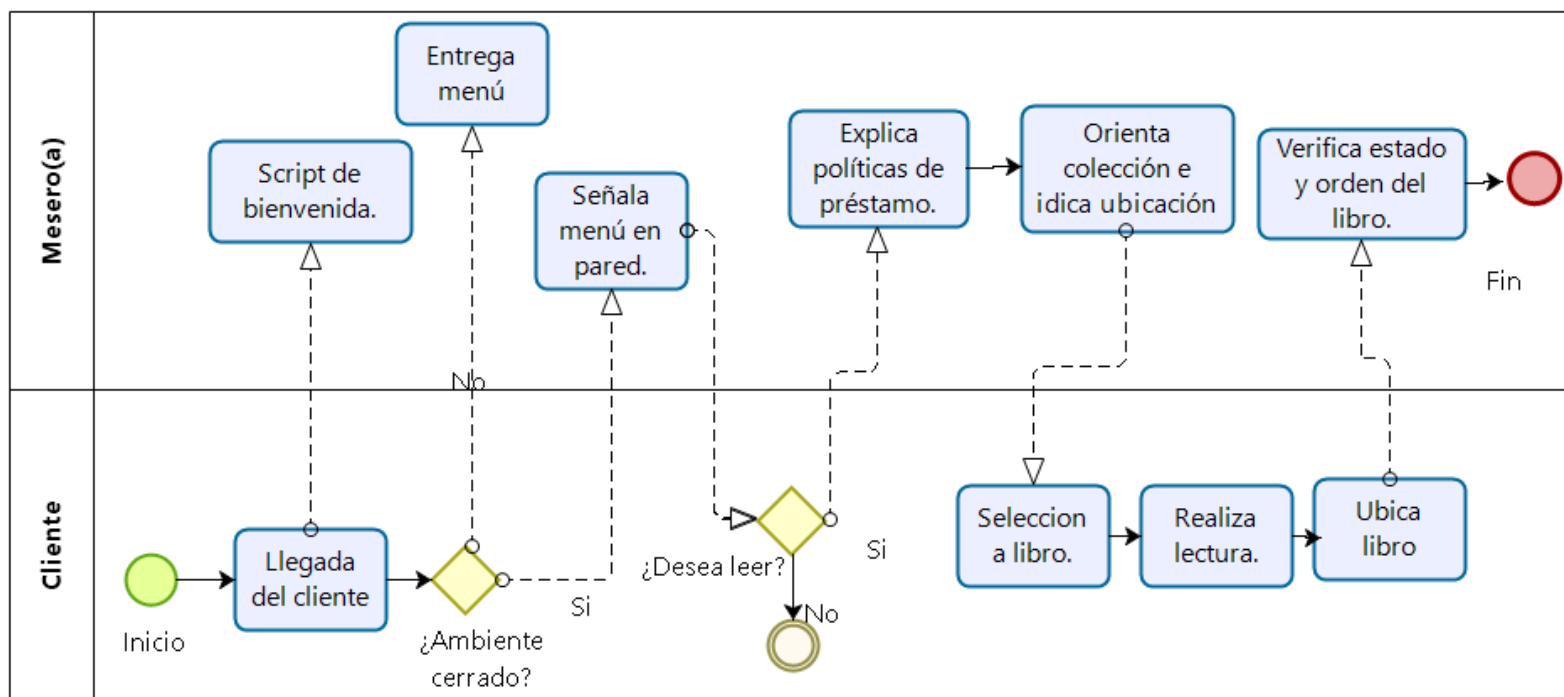


Ilustración 11 Procedimiento préstamo de libros.  
Fuente: Elaboración propia.





## 8.5 Determinación de maquinaria.

Para realizar los procesos de producción de bebidas calientes, se utilizarán máquinas profesionales utilizadas por baristas, estas serán: una cafetera de Espresso/Cappuccino y un molinillo, para las bebidas frías se ocupará una licuadora, Estos equipos se determinan de acuerdo al proceso de producción, cada una se describen a continuación:

### 8.5.1 Licuadora.

Tabla 35

Ficha técnica licuadora.


FICHA TÉCNICA	
	
Nombre	Licuadora
Marca	Black and Decker
Modelo	BLBD210GPW
Color	Blanca/Gris
Material	Jarra vidrio
Potencia	0.55 kw
Capacidad	1.75 lts
Rendimiento	99%
Eficiencia	95%
Características	Diseñada con 10 velocidades más función de pulso.
Descripción Gráfica	
Función	Licuadora que se utiliza para realizar batidos (Frappé), permite triturar hielo y con tan solo mezclar los ingredientes y presionar un botón se obtiene el resultado.
Fecha:	
Elaborado por	
Fuente: Elaboración propia.	

### 8.5.2 Máquina profesional cafetera Espresso/Cappuccino.

Es un equipo profesional que le permite preparar el mejor café Espresso y otras bebidas: cappuccino, macacino, café latte, cócteles, calientes y fríos. Máquina de café Espresso que satisface todas las necesidades a la hora de preparar un delicioso Espresso de una manera ágil y sencilla.

Tabla 36

Ficha Técnica cafetera Espresso/Cappuccino.

FICHA TÉCNICA	
Nombre	Cafetera Espresso/cappuccino
Marca	MONROC
Número de modelo	18-MONROC-INOX
Color	Gris
Peso del producto	48,000 g
Potencia	1.6 kw
Capacidad	3 tazas
Rendimiento	99%
Eficiencia	93%
Características	Desconexión automática de la resistencia por falta de agua (salva-resistencias). Motobomba volumétrica incorporada, con dos válvulas de retención y filtro de partículas sólidas, Caldera de cobre con intercambiador térmico por grupo y válvula de purga, 1 grifo de vapor, 1 grifo de agua caliente, Manguera de desagüe de 1.5 metros.
Mano de obra	1 Persona
Descripción Gráfica	 <p>La cafetera para Espresso y capuccino se utiliza para preparar bebidas a base de café, funciona de manera facil y sencilla siguiendo una serie de pasos.</p>
Función y uso	
Fecha:	
Elaborado Por	

Fuente: Elaboración Propia.


### 8.5.3 Molinillo.

Máquina que tritura los granos de café, muele los granos de café de forma homogénea, es de operación y mantenimiento fácil, las cuchillas y la bandeja interior están fabricadas en acero inoxidable y obtienen un molido preciso; está equipado con interruptor de seguridad que impide la puesta en marcha si la tapa no está correctamente cerrada; su tamaño compacto, de 9 cm de diámetro y 17 cm de altura, facilitan su uso y su guardado.

Tabla 37  
Molinillo.



#### FICHA TÉCNICA

Nombre	Molinillo
Marca	Bosch
Modelo	TSM6A013B
Color	Negro
Peso	599 g
Potencia	0.18 kw
Capacidad	80 gramos
Rendimiento	98%
Eficiencia	90%
Voltaje	220
Material	Cuerpo plástico, Cuchillas y bandeja interior de acero inoxidable.
Características	Interruptor de seguridad, Molido fino, Cuchillas acero inox.
Mano de obra	1 persona
Descripción	
Función	
Fecha	
Elaborado por	

Fuente: Elaboración propia.



A continuación, se muestra la capacidad de los equipos que se necesitaran para realizar el proceso de bebidas frías y calientes en Coffee&Books.

*Tabla 38*  
*Capacidad de maquinaria.*

<b>Máquinas</b>	<b>Capacidad</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Cantidad</b>
Cafetera	3 tazas	66 x 54 x 48 (cm)	1
Molinillo	80 gramos	9 x 9 x 17 (cm)	1
Licuada	1.75 litros	16.5 x 22 x 39.5 (cm)	1
<b>Total</b>			<b>3</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

## **8.6 Cálculo de mano de obra directa.**

Se determina a través de la descripción de actividades que componen los procesos con sus respectivos tiempos de operación, los equipos utilizados, la capacidad de cada uno de ellos, la frecuencia de cada actividad y el tiempo total por producto.

## **8.7 Tiempos de producción por procesos.**

El tiempo necesario para producir una bebida se determina a partir de la duración de las actividades que componen cada uno de los procesos, algunas son realizadas automáticamente por las máquinas y requieren de la inspección del operario, por tanto, se incluyen en los tiempos a evaluar. el resultado se presenta especificando el equipo, la capacidad, frecuencia y tiempo en segundos.

Una vez determinado el tiempo de producción se establece el tiempo total necesario para cubrir la demanda del tipo de bebida/día, para ello se aplica una relación de tiempo/producto y la misma, cuyo resultado se refleja por año debido a la variabilidad presenta la demanda (Ver tabla N°18). estos procedimientos se aplican para determinar el tiempo de los cuatro productos.



### 8.7.1 Espresso.

Tabla 39  
*Tiempos requeridos (Espressos)*

Espresso					
Actividad	Descripción	Equipo	Capacidad	Frecuencia	Tiempo(s)/producto
1	Seleccionar café	Ninguno	—	Una vez	10
2	Moler café	Molinillo	80 gramos		20
3	Comprimir café	Cafetera	3 tazas		3
4	Calentar agua	Cafetera	3 tazas		55
5	Agregar agua al portafolio	Ninguno	—		3
6	Colocar el café en el portafolio	Ninguno	—		3
7	Obtener crema de café	Ninguno	—		10
8	Obtener café Espresso	Ninguno	—		15
9	Decorar presentación	Ninguno	—		60
Total					179

*Fuente: Elaboración propia*



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

Tabla 40  
Tiempos/día (Espresso)

Año 1
Demanda: 23 unid/día
$X = 2.98 \text{ min/unid} * \frac{23\text{unid}}{\text{dia}} = \frac{68.54 \text{ min}}{\text{dia}}$
Año 2
Demanda: 25 unid/día
$X = 2.98 \text{ min/unid} * \frac{25\text{unid}}{\text{dia}} = \frac{74.5 \text{ min}}{\text{dia}}$
Año 3
Demanda: 27 unid/día
$X = 2.98 \text{ min/unid} * \frac{27\text{unid}}{\text{dia}} = \frac{80.46 \text{ min}}{\text{dia}}$
Año 4
Demanda: 28 unid/día
$X = 2.98 \text{ min/unid} * \frac{28\text{unid}}{\text{dia}} = \frac{83.44 \text{ min}}{\text{dia}}$
Año 5
Demanda: 30 unid/día
$X = 2.98 \text{ min/unid} * \frac{30\text{unid}}{\text{dia}} = \frac{89.4 \text{ min}}{\text{dia}}$

Fuente: Elaboración Propia.

### 8.7.2 Cappuccino.



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE  
EL PERÍODO 2019-2023.

Tabla 41  
Tiempos requeridos (Cappuccino).

Cappuccino					
Actividad	Descripción	Equipo	Capacidad	Frecuencia	Tiempo/producto
1	Verter leche	Ninguno	–		2
2	Abrir varilla de vapor	Ninguno			2
3	Introducir varita en jarra	Ninguno			2
4	Evaporar la leche	Espresso	3 tazas		40
5	Apagar la boquilla de vapor	Ninguno			2
6	Eliminar burbujas de la leche	Ninguno			3
7	Seleccionar granos de café	Ninguno	–		10
8	Moler café	Molinillo	80 grs		20
9	Comprimir café	Espresso	3 tazas	Una vez	3
10	Calentar agua	Espresso	3 tazas		55
11	Colocar el café en el portafolio	Ninguno	–		3
12	Esperar a obtener crema de café	Ninguno	–		10
13	Agregar agua al portafolio	Ninguno	–		3
14	Obtener café Espresso	Ninguno	–		10
15	Verter leche espumada	Ninguno	–		2
16	Decorar el producto	Ninguno	–		15
17	Decorar presentación	Ninguno	–		60
Total					242

Fuente: Elaboración propia.



**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.**

*Tabla 42*  
*Tiempos/día (Cappuccino)*

<b>Año 1:</b>	
Demanda: 19 unid/día	
$X = 4.02 \text{ min/unid} * \frac{19\text{unid}}{\text{dia}} = \frac{76.38 \text{ min}}{\text{dia}}$	
<b>Año 2 año:</b>	
Demanda: 20 unid/día	
$X = 4.02 \text{ min/unid} * \frac{20\text{unid}}{\text{dia}} = \frac{80.4 \text{ min}}{\text{dia}}$	
<b>Año 3 año:</b>	
Demanda: 22 unid/día	
$X = 4.02 \text{ min/unid} * \frac{22\text{unid}}{\text{dia}} = \frac{88.44 \text{ min}}{\text{dia}}$	
<b>Año 4 año:</b>	
Demanda: 23 unid/día	
$X = 4.02 \text{ min/unid} * \frac{23 \text{ unid}}{\text{dia}} = \frac{92.92 \text{ min}}{\text{dia}}$	
<b>Año 5</b>	
Demanda: 24 unid/día	
$X = 4.02 \text{ min/unid} * \frac{24\text{unid}}{\text{dia}} = \frac{96.96 \text{ min}}{\text{dia}}$	

*Fuente: Elaboración propia.*

### **8.7.3 Frappé de Vainilla.**

*Tabla 43*  
*Tiempos requeridos (Frappé Vainilla)*

Frappé de Vainilla					
Actividad	Descripción	Equipo	C	F	T/P
1	Seleccionar café	Ninguno	—	Una vez	10
2	Moler café	Molinillo	80 grs		20
3	Colocar ingredientes	Ninguno	—		10
4	Licuar los ingredientes	Licuada	1.75 lts		30
5	Servir el batido	Ninguno	—		3
6	Agregar Chantilly	Ninguno	—		3
7	Agregar dulce de Vainilla	Ninguno	—		3
8	Decorar de presentación	Ninguno	—		60
Total					139

*Fuente: Elaboración propia. C:capacidad, F: Frecuencia, T/P: tiempo/producto.*





Tabla 44  
Tiempos anuales (Frappé Vainilla).

Año 1	
Demanda: 8 unid/día	$X = 2.32 \text{ min/unid} * \frac{8 \text{ unid}}{\text{día}} = \frac{18.56 \text{ min}}{\text{día}}$
Año 2	
Demanda: 9 unid/día	$X = 2.32 \text{ min/unid} * \frac{9 \text{ unid}}{\text{día}} = \frac{20.88 \text{ min}}{\text{día}}$
Año 3	
Demanda: 10 unid/día	$X = 2.32 \text{ min/unid} * \frac{10 \text{ unid}}{\text{día}} = \frac{23.2 \text{ min}}{\text{día}}$
Año 4	
Demanda: 10 unid/día	$X = 2.32 \text{ min/unid} * \frac{10 \text{ unid}}{\text{día}} = \frac{23.2 \text{ min}}{\text{día}}$
Año 5	
Demanda: 11 unid/día	$X = 2.32 \text{ min/unid} * \frac{11 \text{ unid}}{\text{día}} = \frac{25.52 \text{ min}}{\text{día}}$

Fuente: Elaboración propia.

#### 8.7.4 Frappé de Chocolate.

Comprende el mismo tiempo de producción que el Frappé de Vainilla debido a que sus actividades son las mismas (Ver Apéndice, tabla N°156), en cambio su demanda está determinada por las siguientes cantidades:

Tabla 45  
Tiempos anuales (Frappé Chocolate).

Año 1	
Demanda: 9 unid/día	$X = 2.32 \text{ min/unid} * \frac{9 \text{ unid}}{\text{día}} = \frac{20.88 \text{ min}}{\text{día}}$
Año 2	
Demanda: 10 unid/día	$X = 2.32 \text{ min/unid} * \frac{10 \text{ unid}}{\text{día}} = \frac{23.2 \text{ min}}{\text{día}}$



**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.**

<b>Año 3</b>	
Demanda: 10 unid/día	
$X = 2.32 \text{ min/unid} * \frac{10 \text{ unid}}{\text{día}} = \frac{23.2 \text{ min}}{\text{día}}$	
<b>Año 4</b>	
Demanda: 11 unid/día	
$X = 2.32 \text{ min/unid} * \frac{11 \text{ unid}}{\text{día}} = \frac{25.52 \text{ min}}{\text{día}}$	
<b>Año 5</b>	
Demanda: 11 unid/día	
$X = 2.32 \text{ min/unid} * \frac{11 \text{ unid}}{\text{día}} = \frac{25.52 \text{ min}}{\text{día}}$	

*Fuente: Elaboración propia.*

*Tabla 46*  
*Tiempos totales de producción/día*

<b>Productos</b>	<b>prod/min</b>	<b>minutos/día</b>				
		<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Espresso	2.98	68.54	74.5	80.46	83.44	89.4
Cappuccino	4.02	76.38	80.4	88.44	92.92	96.96
Frappé Vainilla	2.32	18.56	20.88	23.2	23.2	25.52
Frappé chocolate	2.32	20.88	23.2	23.2	25.52	25.52
<b>Total</b>		<b>185</b>	<b>199</b>	<b>216</b>	<b>226</b>	<b>238</b>

*Elaboración: Fuente propia.*

La mano de obra cumplirá con una jornada laboral efectiva de 8 horas (480 minutos) y se les bridará un porcentaje de suplemento para necesidades básicas (métodos., 2018), un 5% (24 minutos) para hombres y 7% (33.6 minutos) para mujeres, los que representan un tiempo laboral real efectivo de 456 min/día y 446.4 min día/respectivamente.

A continuación, se presentan los cálculos para determinar la cantidad de operarios que se necesitan para satisfacer la demanda diaria, para ello se establece una relación entre el tiempo estándar total de los procesos de producción al día (Ver tabla N°46) y el tiempo real efectivo.



Tabla 47  
Cantidad de mano de obra directa/día.

Hombres	Mujeres
<b>Año 1</b>	
<b>185 minutos/día</b>	
$X = \frac{185 \text{ min/día}}{456 \text{ min/día}} = 0.41 \cong 1 \text{ operario}$	$X = \frac{185 \text{ min/día}}{446.4 \text{ min/día}} = 0.41 \cong 1 \text{ operario}$
<b>Año 2</b>	
<b>199 minutos/día</b>	
$X = \frac{199 \text{ min/día}}{456 \text{ min/día}} = 0.44 \cong 1 \text{ operario}$	$X = \frac{199 \text{ min/día}}{446.4 \text{ min/día}} = 0.45 \cong 1 \text{ operario}$
<b>Año 3</b>	
<b>216 minutos/día</b>	
$X = \frac{216 \text{ min/día}}{456 \text{ min/día}} = 0.47 \cong 1 \text{ operario}$	$X = \frac{216 \text{ min/día}}{446.4 \text{ min/día}} = 0.48 \cong 1 \text{ operario}$
<b>Año 4</b>	
<b>226/día</b>	
$X = \frac{226 \text{ min/día}}{456 \text{ min/día}} = 0.50 \cong 1 \text{ operario}$	$X = \frac{226 \text{ min/día}}{446.4 \text{ min/día}} = 0.51 \cong 1 \text{ operario}$
<b>Año 5</b>	
<b>238/día</b>	
$X = \frac{238 \text{ min/día}}{456 \text{ min/día}} = 0.52 \cong 1 \text{ operario}$	$X = \frac{238 \text{ min/día}}{446.4 \text{ min/día}} = 0.53 \cong 1 \text{ operario}$

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con estos resultados para ambos sexos se necesitaría solamente un operario directo para cumplir satisfactoriamente con la demanda de acuerdo a la demanda del horizonte de planeación.

Bibliocafé propone a dos operarios para estas actividades puesto que se necesita a una persona responsable de área y sustituta en caso de ausencias.



**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.**

*Tabla 48*  
*Aprovechamiento del tiempo real efectivo anual.*

<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
<b>Año 1</b>	
<b>185 minutos/día</b>	
$X = \frac{185 \text{ min/día}}{456 \text{ min/día}} * 100\% = 41\%$	$X = \frac{185 \text{ min/día}}{446.4 \text{ min/día}} * 100\% = 41\%$
<b>Año 2</b>	
<b>199 minutos/día</b>	
$X = \frac{199 \text{ min/día}}{456 \text{ min/día}} * 100\% = 44\%$	$X = \frac{199 \text{ min/día}}{446.4 \text{ min/día}} * 100\% = 45\%$
<b>Año 3</b>	
<b>216 minutos/día</b>	
$X = \frac{216 \text{ min/día}}{456 \text{ min/día}} * 100\% = 47\%$	$X = \frac{216 \text{ min/día}}{446.4 \text{ min/día}} * 100\% = 48\%$
<b>Año 4</b>	
<b>226/día</b>	
$X = \frac{226 \text{ min/día}}{456 \text{ min/día}} * 100\% = 50\%$	$X = \frac{226 \text{ min/día}}{446.4 \text{ min/día}} * 100\% = 51\%$
<b>Año 5</b>	
<b>238/día</b>	
$X = \frac{238 \text{ min/día}}{456 \text{ min/día}} * 100\% = 52\%$	$X = \frac{238 \text{ min/día}}{446.4 \text{ min/día}} * 100\% = 53\%$

*Fuente: Elaboración propia.*

Se observa que el aprovechamiento del tiempo de producción al día por cada año no cumple con el 100%, esto se debe a que muestra únicamente actividades referentes a la producción de bebidas, el tiempo que complementará este porcentaje, se reflejará en otras tareas como: facilitar el pedido de bebidas carbonatadas o agua embotellada, garantizar su exhibición en el respectivo equipo. (Siempre y cuando no haya cliente esperando la preparación de bebidas a base de café), apoyar en actividades diarias de mantenimiento preventivo y/o apoyar al responsable de producción en lo que él requiera.



## 8.8 Justificación de maquinaria.

Se propone una máquina para preparar Espressos y Cappuccinos, un Molinillo para moler el café tostado y una licuadora para preparar los Frappés de Vainilla y Chocolate. Estas adquisiciones se basan en los procesos de producción, en ellos se muestra el tiempo por cada actividad (Ver Ilustraciones N°6, N°7, N°8 y N°9) y en la demanda diaria por producto (Ver tabla N°18).

### 8.8.1 Molinillo.

Tiene capacidad para 80 gramos, y tarda 20 segundos por unidad de producto. (Ver tabla N°37) Para cada tipo de bebida se necesitan máximo 3 gramos de café, por tanto, en una hora se podría moler café para 180 unidades de producto.

---

$$\begin{aligned} 1 \text{ hora} &= 60 \text{ minutos} = 3,600 \text{ seg} \\ 1 \text{ unid} &= 20 \text{ seg} \end{aligned}$$

$$X = \frac{3,600 \text{ seg}}{20 \text{ seg/unid}} = 180 \text{ unid/hora}$$

---

En el día se puede moler café para 1,339 unidades aproximadamente, ya que se trabajarán 7.44 horas reales efectivas ( $180 \text{ unid/hora} \times 7.44 \text{ horas efectivas/día} = 1,339 \text{ unidades/día}$ ) sin embargo, el equipo solamente tiene un 90% de eficiencia, esto quiere decir que, aunque su capacidad sea de 1,339 unidades al día, es recomendable realizar 1,205 unidades al día. ( $1,339 \text{ unidades/día} \times 90\% = 1,205 \text{ unidades/día}$ ).

Esta máquina también tiene un rendimiento del 98%, lo que indica que, de las 1,205 unidades al día, 23 de ellas podrían no contener los indicadores que Coffee&Books exige en la calidad de sus productos, por tanto, la capacidad del molinillo es de 1,181 unidades al día.



$1,205 \text{ unidades/día} \times 98\% = 1,181 \text{ unidades/día}$

$1,205 \text{ unidades/día} + 1,181 \text{ unidades/día} = 24 \text{ unidades}$

La demanda total para Coffee&Books solamente es de 60 unidades para el primer año y 76 unidades para el quinto año según el horizonte de planeación (Ver tabla N°18), sin embargo, la decisión de un molinillo con capacidad excedente facilitaría el proceso de producción en caso de expansión del servicio.

### **8.8.2 Cafetera Espresso/Cappuccino.**

Tiene capacidad para producir tres bebidas a la vez (Ver tabla N°36), sin embargo, la materia prima para cada producto se introduce de manera independiente, por tanto, mientras el barista prepara la primera bebida y la maquina realiza algunas actividades en automático, él puede preparar los demás ingredientes para la segunda bebida y de igual forma para la tercera.

Esta máquina realiza un cappuccino en 98 segundos (incluyendo solo lo que se realiza con la máquina) por tanto en un día se pueden realizar 820 unidades de cappuccino ( $7.44 \text{ horas/día} \times 60 \text{ minutos/día} \times 60 \text{ segundos/minuto} = 26,784$ , este resultado se dividió entre los 98 segundos que tarda en realizar 3 Cappuccinos, sin embargo, su eficiencia del 93% y rendimiento del 99%, la capacidad real de esta máquina al día es de 755 unidades. ( $820 \text{ unidades/día} \times 93\% \times 99\% = 755 \text{ unidades/día}$ ).

Para el cálculo de la capacidad de ésta con respecto a la demanda, se toma el producto que tiene mayor tiempo de producción (Cappuccino) esto indica que se podrían realizar más unidades, ya que el tiempo de producción de Espressos es menor. Posee capacidad excedente ya que facilitaría el proceso de producción en caso de expansión del servicio.



### **8.8.3 Licuadora.**

Tiene una capacidad de 1.5 litros y la cantidad máxima de uno de estos productos es de 18 Onzas (1 onza=0.0296 litros), equivalente a 0.53 litros aproximadamente. El tiempo para realizar esta bebida es mínima (21 segundos) sin incluir la decoración y la molienda de café, además la demanda de esta bebida no es alta (Ver tabla N°18).

En una hora se pueden realizar 171 unidades con esta licuadora (3,600 segundos\*hora/21 segundos\*unidades=171 unidades/hora), esta tiene una eficiencia del 95% y un rendimiento del 99% y las horas laborales efectiva serán de 7.44, así que en un día se pueden realizar 1,197 unidades con esta licuadora.  $171 \text{ unidades/hora} * 95\% * 99\% * 7.44 = 1,197 \text{ unidades/día}$ .

### **8.9 Mantenimiento.**

El tipo de mantenimiento para las máquinas de Coffee&Books será preventivo, distribuido en períodos diarios, semanales y trimestrales con actividades asignadas para cada uno para garantizar el buen funcionamiento y garantía de la vida útil prevista para el equipo, estas actividades estarán bajo la supervisión del responsable de producción y se visualizan en las tablas N°119 N°120 y N°121.

### **8.10 Áreas de Trabajo.**

- Cafetería
- Caja
- Ambiente cerrado (para los clientes)
- Ambiente abierto (para los clientes)
- Baños (Clientes)
- Bodega de Materia Prima (MP)
- Área para productos de limpieza
- Administración
- Baños (Personal)



- Pasillo

El local tendrá una medida total de 10.7 metros de largo y 7.30 metros de ancho, a continuación, se describe cada una de estas áreas con sus respectivos elementos. En las siguientes tablas se describe la cantidad y elementos que compondrán cada una de las áreas.

Tabla 49

*Elementos del área de cafetería.*

Descripción	Cantidad
Pantry	1
Cafetera Espresso/Cappuccino	1
Molinillo	1
Licuadora	1
Freezer	1
Freezer para Hielo	1
Exhibidor	1
Mueble de cocina	1

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 50

*Elementos del área de caja.*

Descripción	Cantidad
Computadora	1
Caja registradora	1
Impresora	1
Escritorio	1

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 51

*Elementos del ambiente cerrado.*

Descripción	Cantidad
Barra con Banquetas	1
Muebles individuales	7
Muebles para tres personas	1
Juegos de mesas (4 Sillas cada una)	3
Mueble para dos personas	3
Espejos	2

*Fuente: Elaboración propia.*





Tabla 52

*Elementos del ambiente abierto.*

Descripción	Cantidad
Juego de comodín (4 Sillas)	3
Espejo	1

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 53

*Elementos del área baños.*

Descripción	Cantidad
Inodoro	3
Lava mano	3
Porta Papel	3
Porta jabón	3
Secadora de mano	3
Espejo	3

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 54

*Elementos del área de bodega.*

Descripciones	Cantidad
Estante	1

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 55

*Elementos del área de limpieza.*

Descripciones	Cantidad
Estante	1
Equipo de Limpieza	1

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 56

*Elementos del área de administración.*

Descripciones	Cantidad
Escritorios	3
Sillas	3
Muebles	1
Casilleros	3

*Fuente: Elaboración propia.*



Tabla 57  
*Elementos del pasillo.*

Descripciones	Cantidad
Mesa rectangular con sillas	1
Microonda	1

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 58  
*Medidas de las áreas de Coffee&Books.*

Área	Medidas (m)
Cafetería	4.5361
Caja	1 m <sup>2</sup>
Ambiente cerrado	6.22x4.5
Ambiente abierto	4.61x4.5
Baños	1 m <sup>2</sup>
Bodega de materia prima	2.15x1.90
Área de Materiales de limpieza	1 m <sup>2</sup>
Administración	2.3x2.8
Pasillo	5.28x1.90
<b>Total</b>	<b>10.7x7.30</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

### 8.11 Systematic Layout Planning (SLP).

El método Systematic Layout Planning (SLP) se basa en un código de cercanías entre las áreas que conforman la empresa y se utiliza cuando el flujo de materiales no es intenso ni costoso. Desarrolla un diagrama de relación de espacio basado en un código de cercanía y uno de razones. (Baca, págs. 125,126).



Tabla 59

*Códigos de cercanía Matriz SLP.*

Código	Significado	Código de líneas
A	Absolutamente necesario que estén cerca.	=====
E	Especialmente Importante que estén cerca.	=====
I	Importante que estén cerca.	=====
O	Ordinario o común que estén cerca.	=====
U	Sin importancia que estén cerca.	=====
X	Indeseable que estén cerca.	=====

*Fuente: Elaboración propia.*

Las razones por las que el área deben estar cerca o lejos una de la otra pueden ser varias, entre ellas:

Tabla 60

*Códigos de relación Matriz SLP.*

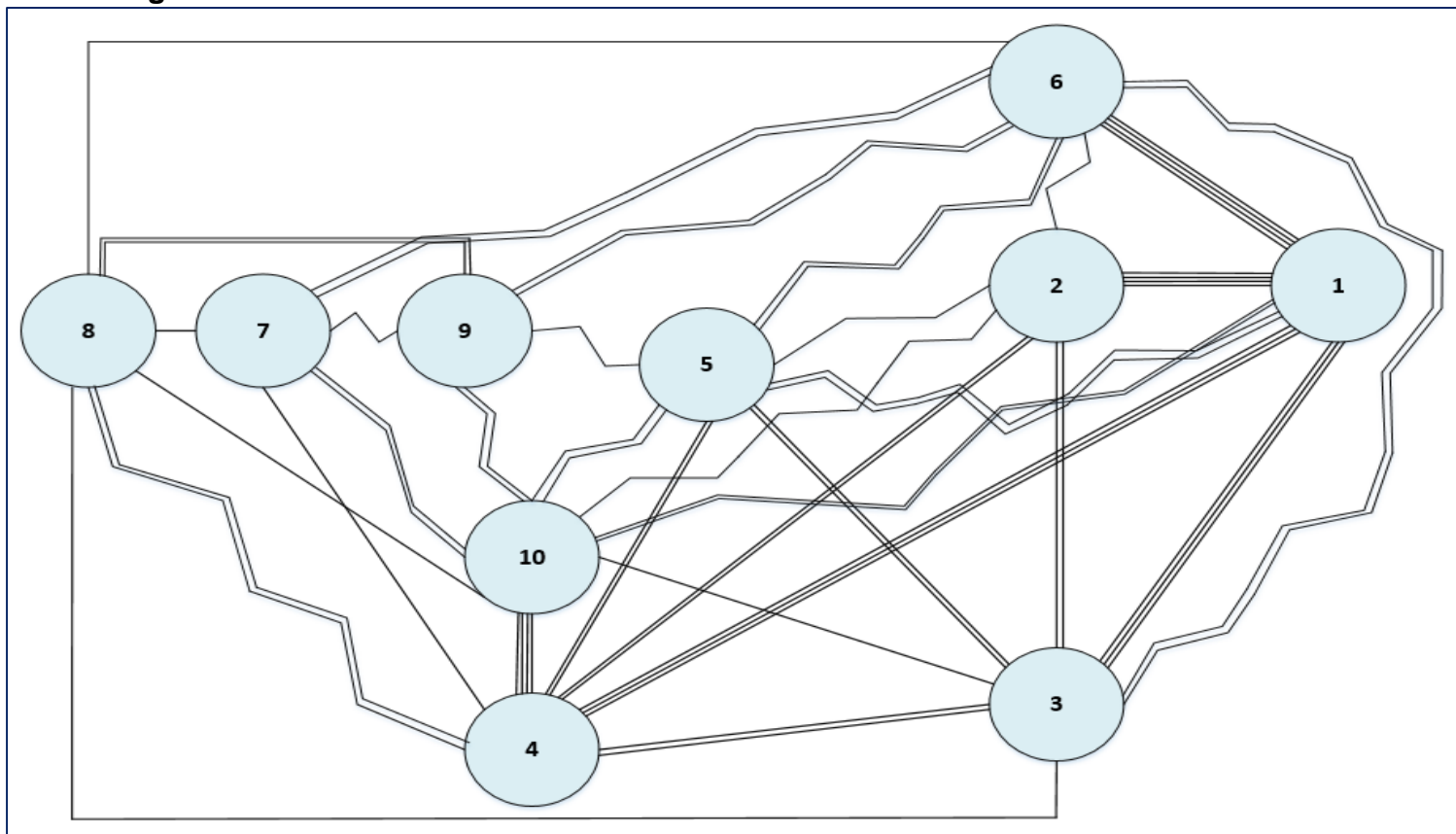
Numeración	Significado
1	Por Reglamento
P	Por Seguridad
3	Por Higiene
4	Por Comodidad
5	Por Estética
6	Por Política de la Empresa

*Fuente: Elaboración propia.*

### 8.11.1 Matriz SLP

*Ilustración 12 Matriz SLP Coffee&Books*

### 8.11.2 Diagrama de Hilos.



*Ilustración 13 Diagrama de Hilos.  
Fuente: Elaboración propia.*



## 8.12 Capacidad

Para determinar la distribución óptima de planta en Coffee&Books, se determina su posible capacidad de acuerdo a la oferta/año brindada por Cafetería El Molino y la cantidad diaria demandada de clientes consumidores.

Se toma como base la demanda diaria calculada para el año 5 (Ver tabla N°18) y la oferta/día correspondiente a cada período (Ver Tabla N°195); se establece una relación equivalente a la demanda diaria y capacidad estructural de la sede central de la competencia, ya que Bibliocafé propone en contexto solamente un establecimiento.

*Tabla 61*  
*Capacidad anual Coffee&Books.*

Año 1
60 Bebidas/día=191 Bebidas/día X=70 Capacidad
$X = \frac{(60 \frac{\text{bebidas}}{\text{día}} * 70 \text{ capacidad})}{191 \frac{\text{bebidas}}{\text{día}}} = 22.10 \approx 23$
Año 2
64 Bebidas/día=191 Bebidas/día X=70Capacidad
$X = \frac{(64 \frac{\text{bebidas}}{\text{día}} * 70 \text{ capacidad})}{191 \frac{\text{bebidas}}{\text{día}}} = 23.58 \approx 24$
Año 3
68 Bebidas/día=192 Bebidas/día X=70 Capacidad
$X = \frac{(68 \frac{\text{bebidas}}{\text{día}} * 70 \text{ capacidad})}{192 \frac{\text{bebidas}}{\text{día}}} = 25.05 \approx 26$
Año 4
72 Bebidas/día=192 Bebidas/día X=70 Capacidad
$X = \frac{(72 \frac{\text{bebidas}}{\text{día}} * 70 \text{ capacidad})}{192 \frac{\text{bebidas}}{\text{día}}} = 26.53 \approx 27$



---

**Año 5**

---

76 Bebidas/día=193 Bebidas/día

X=70 Capacidad

$$X = \frac{(76 \frac{\text{bebidas}}{\text{día}} * 70 \text{ capacidad})}{193 \frac{\text{bebidas}}{\text{día}}} = 28$$

---

*Fuente. Elaboración propia.*

La demanda diaria total de cafetería El Molino en el año 1 es de 191 bebidas/día, y varía en relación a su oferta anual/días para los próximos 5 años, la capacidad aproximada de la sede central es para 70 personas

Para el año cinco la capacidad de Coffee&Books deberá cubrir a 28 personas, se determina una holgura de 5 personas, por tanto, en el año cero se invertirá en un inventario de mobiliario que tenga capacidad para 33 personas.

### 8.13 Distribución de planta.

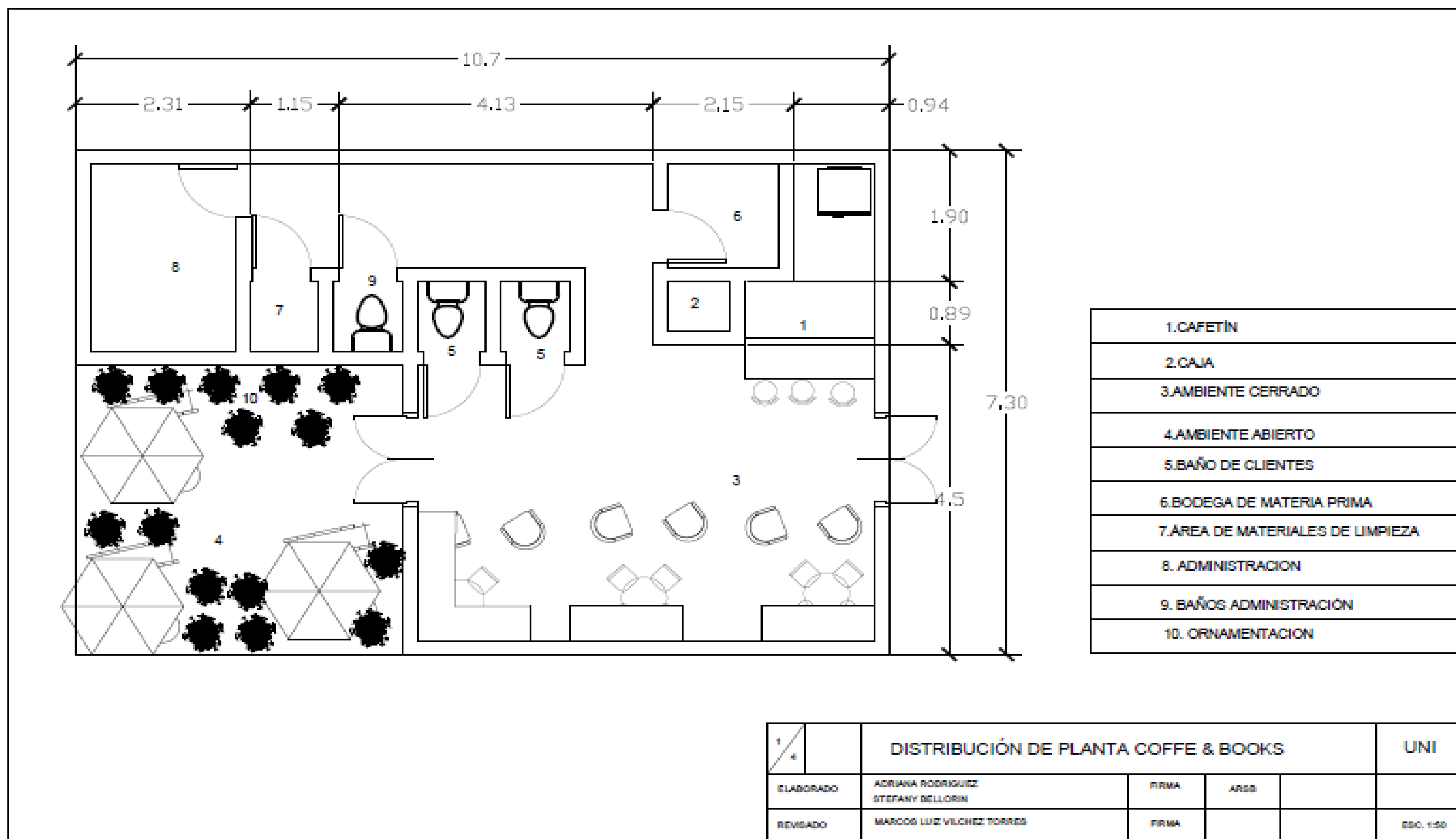


Ilustración 14 Distribución de planta Bibliocafé "Coffee&Books".  
Fuente: Elaboración propia.



### 8.13.1 Vista 1.



2 4	VISTA 1 COFFE & BOOKS				UNI
	ELABORADO	ADRIANA RODRIGUEZ STEFANY BELLORIN	FIRMA	ARSB	
	REVISADO	MARCOS LUIZ VILCHEZ TORRES	FIRMA		SIN ESCALA

*Ilustración 15 Vista 1 Bibliocafé "Coffee&Books".  
Fuente: Elaboración Propia.*

8.13.2 Vista 2.



3 4	VISTA 2 COFFE & BOOKS				UNI
ELABORADO	ADRIANA RODRIGUEZ STEFANY BELLORIN	FIRMA	ARSB		
REVISADO	MARCOS LUIZ VILCHEZ TORRES	FIRMA			SIN ESCALA

Ilustración 16 Vista 2 Bibliocafé "Coffee&Books".  
Fuente: Elaboración propia.



### 8.13.3 Vista 3



4/4	VISTA 3 COFFE & BOOKS				UNI
ELABORADO	ADRIANA RODRIGUEZ STEFANY BELLORIN	FIRMA	ARSB		
REVISADO	MARCOS LUIZ VILCHEZ TORRES	FIRMA			SIN ESCALA

Ilustración 17 Vista 3 Bibliocafé 2 "Coffee&Books". Fuente:  
Elaboración propia.



#### 8.14. Proveedores.

Tabla 62

*Proveedores de materia prima.*

Proveedores	Materia Prima	Lugar
Don Quincho	Café	Dipilto, Nueva Segovia
Walmart	Leche	
Fuente Pura	Agua	
Glacial	Hielo	Managua
	Crema Chantilly	
Walmart	Dulce de Vainilla	
	Chocolate	

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 63

*Proveedor de bebidas.*

Proveedores	Bebidas	Lugar
	Gaseosas enlatadas	
	Agua	
Coca Cola-FEMSA	Hi-C Té y frutas	Managua
	Jugo enlatado	
	Jugo Del Valle	

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 64

*Proveedores de mobiliario y maquinaria.*

Proveedores	Mobiliario, Maquinaria y Electrodomésticos	Lugar
Ofimueble, CURACAO	Mobiliario	Managua
Amazon	Maquinaria	España
CURACAO	Electrodomésticos	Managua

*Fuente: Elaboración propia.*



Tabla 65

*Proveedores de equipos y libros.*

Proveedores	Elementos	Lugar
Distribuidora Jirón	Materiales de Limpieza	Managua
Gompers librerías	Utensilios para cocina	
Distribuidora Jirón	Materiales de Oficina	
	Materiales de Cafetín	
COMTECH	Equipos para baño	
	Ordenadores	
Hispaner, Literato, Gompers	Libros	

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 66

*Proveedores de equipos de higiene y seguridad.*

Proveedores	Equipos	Lugar
Solórzano Industrial	Equipos para seguridad e higiene	Managua
	Extintores	

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 67

*Proveedores de materiales de botiquín.*

Proveedores	Medicamentos/Materiales	Lugar
Kielsa	Medicamentos y materiales para botiquín	Managua

*Fuente: Elaboración propia*

### 8.15 Mobiliario, maquinaria, equipo y materiales.

Estas inversiones se realizarán con el fin de garantizar las condiciones necesarias que permitan el buen funcionamiento del establecimiento. En cada propuesta, los resultados son redondeados al mayor y en el caso de la materia prima, el excedente se ocupará si la demanda diaria sobrepasa la estipulada por Bibliocafé.



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ  
EN LA CIUDAD DE MANAGUA DURANTE EL PERÍODO 2019-2013

Tabla 68

*Materia prima/mes.*

Materia Prima	Unidades de medida	Área	Cantidad	Proveedores
Café	Libras	Cafetín	9	Café Dipilto
Leche			302	LALA
Esencia de Vainilla	Litros		2	
Esencia de Chocolate			2	Walmart
leche condensada			11	
Hielo	Bolsa de 10 libras		69	Glacial
Agua	Galones		3	Fuente Pura

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 69

*Bebidas procesadas/mes.*

Bebidas Procesadas	Unidades de medida	Área	Cantidad	Proveedores
Gaseosas enlatadas	Paquetes de 24	Cafetín	12	Coca Cola-FEMSA
Agua			8	
Hi-C Té			12	
Hi-C Frutas			4	
Jugos enlatados			4	
Total			40	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla 70

*Suministros/mes*

<b>Suministros</b>	<b>Unidades de medida</b>	<b>Área</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Proveedores</b>
Servilletas	24 paquetes de 100	Bodega de Materia Prima	2	
Pajillas	Paquete de 500		2	
removedores	Paquete de 1000		4	Distribuidora Jirón
Azúcar	Paquete de 2000		2	
Azúcar sbelta	Caja de 500		3	
Agua para personal	Galones	Pasillo	5	Fuente Pura
<b>Total</b>			<b>18</b>	

*Fuente: Elaboración propia*



Tabla 71

*Materiales de oficina.*

<b>Materiales de oficina</b>	<b>U/M</b>	<b>Área</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Proveedores</b>
Lapiceros	Unidades		12	
Papel Bond	Remas		2	
Clips	Caja		1	
Folders	Paquete de 100		1	
Marcadores	Caja		2	
Tijeras	Unidades	Oficina caja	3	Gompers
Archivos	Unidades		15	Librería/Librería
Engrapadoras	Unidades		3	Jardín
Saca grapas	Unidades		3	
Tinta	Cartuchos		3	
Organizador de lapiceros	Unidades		3	
Grapas	Caja		3	
Sello	Unidades	Oficina	3	Sellos de hule Davinci
<b>Total</b>			<b>51</b>	

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 72

*Inventario de utensilios.*

<b>Utensilios</b>	<b>Área</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Proveedores</b>
Pinzas para Hielo		4	
Charolas		10	
Juego de tazas y platos para 10 onzas		45	
Juego de tazas y platos para 12 onzas	Cafetín	10	
Copas para Frappé		30	Distribuidora
Picheles para agua		3	Jirón
Paquete de Medidores de Materia Prima		1	
Jarra para leche de acero		3	
Porta Servilleta	Áreas de servicios	8	
Porta azúcar		8	
Ceniceros	Área de servicio abierto	4	
<b>Total</b>			<b>126</b>

*Fuente: Elaboración propia.*



Tabla 73

*Inventario de materiales de limpieza.*

<b>Materiales de limpieza</b>	<b>U/M</b>	<b>Área</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Proveedores</b>
Mechas de lampazo (cada 6 meses)			4	
Lampazo			3	
Pala	Unidades		2	
Escoba			3	
Toallas de mano			12	
Papel Higiénico (mensual)			12	
Cloro	Galón		1	
Ambientador			1	
Cepillo para baño	Unidades		3	
Desinfectante para baño en polvo	600 ml	Área de material es de limpieza	1	Distribuidora Jirón
Lava lampazo	Unidades		1	
Líquido para lavar traste	Galón		1	
Esponja para lavar traste	Paquete de 3		4	
Jabón líquido para baños	Galón		1	
Desinfectante para muebles	240 ml		2	
Desinfectante para pisos	900 ml		2	
Guantes de hule	Caja de 500		1	
Bolsas para basura 19.5x28.5	Paquete		4	
Botes para basuras			4	
Papelera para baños	Unidades		4	
<b>Total</b>			<b>66</b>	

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 74

*Inventario de equipos de seguridad e higiene.*

<b>Equipos</b>	<b>Área</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Proveedores</b>
Extintores	Cafetín/oficina//área de servicio cerrada	3	
Pecheras de tela	Cafetín	2	Solórzano Industrial
Botas de plásticos/hule	Bodega	3	
Gorros de tela	Cafetín	3	
Tapa boca (caja de 100)	Bodega	3	
Señalizaciones	Todas las áreas	7	
<b>Total</b>			<b>21</b>

*Fuente: Elaboración propia*





Tabla 75

*Inventario de equipos.*

Equipos	Área	Cantidad	Proveedores
Computadora (Escritorio)	Caja/Oficina	4	COMTECH
Dispensador papel higiénico		3	
Dispensador ambientador	Baños	3	Distribuidora
Dispensador jabón líquido		4	Jirón
Secador de mano por aire		3	
Microonda	Pasillo	1	CURACAO
Impresora/fotocopiadora	Oficina	1	Ecosystem Ink
Caja de seguridad		1	IEC Nicaragua
Caja registradora	Caja	1	
Molinillo		1	
Cafetera Espresso/Cappuccino		1	Amazón
Freezer	Cafetín	1	
Freezer para Hielo		1	CURACAO
Licuada		1	
<b>Total</b>			<b>26</b>

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla 76

*Inventario de mobiliario.*

Mobiliario	Área	Cantidad	Proveedores
Juego de Comodín	Área abierto	3	CURACAO
Juego de mesas	Área cerrada	3	
Escritorio para 3 personas	Oficina	1	
Mueble para cocina	Cafetín	1	
Archivadores medianos	Oficina	3	
Estante metálicos	Bodega/área de limpieza	2	Ofimuebles
Locker de metal		1	
Mesa rectangular	Pasillo	1	
Sillas para empleados		4	CURACAO
Sillas para Escritorio	Oficina/Caja	4	
Juego de muebles	Área de servicio cerrada	1	CURACAO
Banquetas (3) y barra	área cerrada	1	Display
Espejo pequeños	Cafetín	1	
Espejo rectangular horizontal		3	SINSA
Inodoros	Baño	3	
Lava Manos		3	
Total		36	



*Fuente: Elaboración propia*

*Tabla 77*

*Inventario libros de historia.*

Historia			
Descripción	Área	Cantidad	Proveedores
Un piano para los masáis	Área Cerrada	1	Hispamer
La modista de Dover Street		1	
Dunkerque		1	
Ladrones de tinta		1	
Los libres no reconocen rivales		1	
La carta esférica		1	
El pájaro azul		1	
Casa de muñecas		1	
El manuscrito de ómnium sanctorum		1	
Yo la peor		1	

*Fuente: Elaboración propia.*

*Tabla 78*

*Inventario de libros de ficción.*

Ficción			
Descripción	Área	Cantidad	Proveedores
Una corte de niebla y furia	Área cerrada	1	Hispamer
Maze Runner virus letal-El comienzo		1	
La cura mortal-Maze Runner		1	
Prueba de fuego		1	
Partials-La conexión		2	
Ruinas-saga partials libro 3		2	
Fragmentos-saga partials libro 2		2	
Correr o morir-Maze Runner		1	
Unos y ceros trilogis el mirador		2	
Bluescreen trilogía el mirador		1	
Sinsajo		2	
Los juegos del hambre en llamas		1	
El señor de los anillos 3 El retorno		1	
El señor de los anillos 2 las dos torres.		1	
El señor de los anillos 1 la comunidad		1	
El más buscado		1	
Star War Los últimos Jedi		1	
Nyxia		1	
Yo robot		1	
Refugio del viento		1	

*Fuente: Elaboración propia.*



Tabla 79

*Inventario de libros de economía.*

<b>Economía</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Área</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Proveedores</b>
Economía agraria 2 edición		1	
Administración de costos		1	
Principios de economía 7ma ed		1	
Las leyes de la economía		1	
Matemáticas financieras 6ta ed		1	
Elementos de auditorias		1	
Instituciones financieras		1	
Contabilidad financiera con excel		1	
Principios de Admon.fin/Narváez		1	
Contabilidad de costo I	Área cerrada	1	Hispamer
Contabilidad I 7ma edición - Andrés		1	
Contabilidad financiera 7ma ed		1	
La bolsa funcionamiento y técnicas para		1	
Econometría 5ed		1	
Como hacer que funcione la globalización		1	
El malestar en la globalización		1	
El pueblo contra la democracia		1	
Relaciones internacionales modos de Ana		1	
Miedo a la democracia		1	
Fundamentos de economía para la sociedad		1	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla 80

*Inventario de libros de cultura.*

<b>Cultura</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Área</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Proveedores</b>
Rubén Darío y el amor		1	
Como toca un ciego el sueño		1	
La poesía de Rubén Darío		1	
Rubén Darío y las nuevas teorías		1	
De la insurrección solitaria a las tracc		1	
Tiempos de lluvia y sol -silva	Área cerrada.	1	Hispamer
Vocabulario popular nicaragüense		1	
El viaje a Nicaragua e intermezzo tropic		1	
Camino-Azarías h. Palláis		1	
El poeta y la paz		1	
Desnuda		1	
Lama		1	



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ  
EN LA CIUDAD DE MANAGUA DURANTE EL PERÍODO 2019-2013

El arquero invisible	1
Conciertos	1
Bajo su sombra ardiendo	1
Manuscrito hallado en una botella	1
Para construir el amor poemas	1
Al sur del siglo	1
El tiempo cosechado/ silva	1
Las burlas de la vereda infinita	1
A luz más cierta	1
El Güegüence un desconocido	1
Cuaderno de la provincia	1

*Fuente: Elaboración propia*

*Tabla 81*

*Inventario de libros de literatura.*

Literatura			
Descripción	Área	Cantidad	Proveedores
En la avanzada juventud		1	
Las fiebres de la memoria		1	
Escándalo de miel		1	
Castigo divino		1	
Libro de sueños		1	
La divina comedia		1	
Los miserables		1	
Ya nadie llora por mi		1	
Punto de fuga		1	
El reino de este mundo		1	
Cuando ya no importe		1	
El canto del agua		1	
El cielo ha vuelto		1	
La espía	Área cerrada.	1	Hispamer
Verónica decide morir		1	
Manual del guerrero de la luz		1	
Brida - Coelho		1	
Todo puede suceder		1	
Como eres		1	
La chica invisible		1	
La Eneida		1	
Las metamorfosis		1	
La odisea - Anaya		1	
Tu último beso		1	
Juntos a medianoche		1	
Si el amor es una isla		1	
Los desesperados		1	



como enamorate

1

*Fuente: Elaboración propia*

*Tabla 82*

*Inventario de libros de política.*

<b>Política</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Área</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Proveedores</b>
Coaching nivel III pasar a la acción		1	
Que tan alto quiere llegar		1	
Si no eres el primero eres el ultimo		1	
Narcoperiodismo		1	
Fuego y furia en las entrañas de la casa	Área cerrada.	1	Hispamer
Narcohistoria		1	
La polis literaria		1	
Los zetas		1	
En casa		1	

*Fuente: Elaboración propia.*

*Tabla 83*

*Inventario de materiales para botiquín.*

<b>Materiales y Medicamentos</b>	<b>Área</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Proveedores</b>
Paracetamol (Tabletas de 10)		5	
Acetilsalicílico (Tabletas de 10)		5	
Anti-inflamatorios (Tabletas de 10)		5	
Antiácidos (Tabletas de 10)		5	
Antieméticos (Tabletas de 10)		5	
Antidiarreicos (Tabletas de 10)		5	
Desinfectante (Tabletas de 10)		5	
Antibióticos (Tabletas de 10)	Pasillo	5	Kielsa
Crema para quemaduras		5	
Gasas de algodón 7.5x7.5 cm (Paquete de 100)		1	
Vendas de algodón (7cm de ancho)		5	
Españador de papel 5mx2.5cm		3	
Algodón (paquete)		4	
Tijeras		3	
Termómetro Oral		2	

*Fuente: Elaboración propia*



Tabla 84  
*Mano de obra.*

Mano de Obra	
Cantidad	Puesto
3	Meseros
1	Barista
1	Responsable de Mercadeo
1	Cajero
1	Responsable de producción
1	Gerente
1	Contador
1	Conserje

*Fuente: Elaboración propia*

### 8.16 Calidad

Servicio al cliente es un término complejo, debido al carácter subjetivo que lleva implícito, puesto que cada cliente tiene libertad para decidir quién le está prestando un buen servicio, desde su perspectiva. Para sobrellevar las diferencias la evaluación se basa en parámetros generales conocidos como indicadores los cuales sirven para observar y medir los cambios cuantitativos (mayores o menores) y cualitativos (positivos o negativos) que presenta cierta variable, en determinado momento del tiempo o entre períodos de tiempo de manera global. (Indicadores)

El objetivo de los sistemas de medición es aportar a la empresa un camino correcto para que ésta logre cumplir con las metas establecidas. Estos planteamientos permitirán:

- Tomar decisiones y cambios, cuando las variables se salen de los límites establecidos.
- Relacionar la eficacia, la eficiencia de los grupos de personas y evaluar su desempeño.
- Comunicar y orientar las personas hacia donde se quiere ir y lograr.
- Identificar oportunidades y diagnosticar problemas.



- Definir responsabilidades y responsables de los resultados de las actividades
- Para identificar cómo, lo que estamos haciendo hoy, contribuye al logro de un Objetivo Misional.

La Norma ISO 9001- 2015 en el capítulo 5 referente a Liderazgo especifica en cuanto a Enfoque al Cliente que se deben determinar y considerar los riesgos y oportunidades que pueden afectar a la conformidad de los productos y servicios y a la capacidad de aumentar la satisfacción del cliente (Secretaria General ISO)

Tomando en cuenta este apartado y a partir de la evaluación de la muestra, las personas encuestadas resaltaron como indicadores representativos en sus expectativas de servicio, la cortesía, prontitud y seguridad (gráfico N°10); debido a que el proyecto Bibliocafé “Cofee&Books” es una propuesta, este aspecto puede ser valorado a través indicadores sobre los cuales podría ser posible la evaluación de rendimiento general de la empresa basándose en los pilares de su creación como concepto, cultura interna y tiempos de ejecución de procesos.

#### 8.16.1 Tipos de Indicadores.

Cumplimiento	Se basan en el cumplimiento, tienen que ver con la conclusión de una tarea. Están relacionados con las razones que indican el grado de consecución de tareas y/o trabajos.
Evaluación	Determinan el rendimiento que se obtiene de una tarea, trabajo o proceso. Los indicadores de evaluación están relacionados con las razones y/o los métodos que ayudan a identificar nuestras fortalezas, debilidades y oportunidades de mejora.
Gestión	Administran y/o establecen acciones concretas para hacer realidad las tareas y/o trabajos programados y planificados. Los indicadores de gestión están relacionados con las razones que permiten administrar realmente un proceso.



#### **Eficacia**

Hacen efectivo un intento o propósito. Los indicadores de eficacia están relacionados con las razones que indican capacidad o acierto en la consecución de tareas y/o trabajos.

#### **Eficiencia**

Indican la capacidad para llevar a cabo un trabajo o una tarea con el mínimo de recursos, están relacionados con las razones que indican los recursos invertidos en la consecución de tareas y/o trabajos.

#### **Calidad**

Mide atributos, capacidades o características que deben tener los bienes o servicios para satisfacer adecuadamente los objetivos de la organización.

### **8.16.2 Fichas de indicadores.**

Derivados de esta clasificación, se describen indicadores propuestos y su forma de evaluación.

#### **8.16.1.1 Prontitud.**

Se refiere a la disposición de las empresas a prestar un servicio rápido y oportuno. Ningún cliente debe esperar para que sus inquietudes sean atendidas. Un buen indicador suele ser la capacidad de respuesta de las compañías a la primera llamada de un cliente, que cuando se resuelve en términos positivos deriva en un aumento de la satisfacción y la confianza hacia la organización.





Tabla 85  
Indicador Prontitud de pedido.



### FICHA DE INDICADOR

<b>Nombre</b>	Prontitud de pedido.
<b>Tipo</b>	Eficacia.
<b>Objetivo</b>	Monitorear la capacidad de respuesta en tiempo al ejecutar un pedido.
<b>Descripción</b>	El indicador medirá el cumplimiento de las actividades relacionadas con la solicitud del pedido y asistencia de entrega de acuerdo al tiempo promedio de elaboración de bebidas.
<b>Tipo de Medida</b>	Porcentaje.
<b>Cálculo</b>	$\text{Prontitud} = \frac{\text{Número de pedidos entregados con retraso}}{\text{Numero total de pedidos}} * 100$
<b>Meta</b>	90%
<b>Fuente de Datos</b>	Metodología de indicadores.
<b>Periodicidad de medición.</b>	Cada dos semanas.
<b>Responsable</b>	Gerente/Contador.


*Fuente: Elaboración propia.*

#### 7.16.1.2 Fiabilidad.

Refiere a ejecutar de manera fiable el servicio requerido. Es decir, transmitir seguridad en el ambiente y producto de consumo creando la sensación de que, a la duda, incidencia o problema, si existe, se le está dando el tratamiento correspondiente.

Tabla 86

Indicador *Fiabilidad de servicio.*

FICHA DE INDICADOR	
	
<b>Nombre</b>	Fiabilidad del servicio.
<b>Tipo</b>	Evaluación.
<b>Objetivo</b>	Garantizar la correcta ejecución del proceso de elaboración de bebidas y protocolo de servicio.
<b>Descripción</b>	El indicador medirá la capacidad de respuesta ante una situación relacionada con los componentes del producto o elementos ambientales del servicio.
<b>Tipo de Medida</b>	Porcentaje.
<b>Cálculo</b>	$Fiabilidad = \frac{Servicios\ prestados\ correctamente}{Total\ de\ servicios} * 100$
<b>Meta</b>	90%
<b>Fuente de Datos</b>	Metodología de indicadores.
<b>Periodicidad de medición.</b>	Mensual.
<b>Responsable</b>	Gerente/Contador.


*Fuente: Elaboración propia.*

### 7.16.1.3 Accesibilidad.

Un servicio debe tener varias vías de contacto: buzones de sugerencias, notificación de quejas y reclamos, atención personalizada, entre otras herramientas online para tal efecto. Como parte de ello Bibliocafé “Coffee&Books” contará con pequeñas encuestas digitales y un buzón de sugerencias ubicado en el local, herramientas que permitirán valorar la experiencia de servicio del cliente con el fin de obtener información general de sus perspectivas adicional al valor de interactividad con la organización en respuesta.

Tabla 87

Indicador Accesibilidad de servicio.

FICHA DE INDICADOR	
	
<b>Nombre</b>	Accesibilidad del servicio.
<b>Tipo</b>	Gestión.
<b>Objetivo</b>	Establecer canales de comunicación que contribuyan a la mejora de los procesos.
<b>Descripción</b>	El indicador medirá la interactividad de los clientes con herramientas de evaluación del servicio brindado.
<b>Tipo de Medida</b>	Porcentaje.
<b>Cálculo</b>	$Accesibilidad = \frac{Encuestas\ y/o\ sugerencias\ recibidas}{Total\ de\ encuestas\ y/o\ sugerencias\ brindadas} * 100$
<b>Meta</b>	80%
<b>Fuente de Datos</b>	Metodología de indicadores.
<b>Periodicidad de medición.</b>	Mensual.
<b>Responsable</b>	Gerente/Contador.


Fuente. Elaboración propia.

#### 7.16.1.4 Satisfacción.

Se trata de la conformidad del cliente con el producto o servicio que compra, ya que si el mismo cumple satisfactoriamente con la promesa de venta oportuna se convierte en el resultado directo entre la comparación del rendimiento percibido en el producto o servicio con las expectativas que presenta.

Tabla 88

Indicador Satisfacción del servicio.


FICHA DE INDICADOR	
	
<b>Nombre</b>	Satisfacción del servicio.
<b>Tipo</b>	Calidad.
<b>Objetivo</b>	Determinar el grado de satisfacción de los clientes con el servicio brindado.
<b>Descripción</b>	El indicador medirá el cumplimiento expectativas del cliente ante la atención recibida.
<b>Tipo de Medida</b>	Porcentaje.
<b>Cálculo</b>	$Satisfacción = \frac{Número\ de\ clientes\ satisfechos}{Total\ de\ clientes\ atendidos} * 100$
<b>Meta</b>	85%
<b>Fuente de Datos</b>	Metodología de indicadores.
<b>Periodicidad de medición.</b>	Mensual.
<b>Responsable</b>	Gerente/Contador.

Fuente: Elaboración propia.

#### 7.16.1.4 Productividad.

Refiere al vínculo que existe entre lo que se ha producido y los medios que se han empleado para conseguirlo, está asociada a la eficiencia y al tiempo, es fundamental para crecer o aumentar la rentabilidad. Es por ello que exige un buen manejo de los recursos a fin de conseguir resultados que vuelvan eficiente todas las labores desarrolladas no sólo en lo que respecta a la fabricación o producción del servicio, sino también en lo referente a los métodos utilizados y a la relación interna de la compañía.

Tabla 89  
Indicador Productividad.

FICHA DE INDICADOR	
	
<b>Nombre</b>	Productividad de procesos
<b>Tipo</b>	Eficiencia.
<b>Objetivo</b>	Determinar el aprovechamiento de los recursos invertidos en los procesos.
<b>Descripción</b>	El indicador medirá la óptima utilización del tiempo e insumos requeridos en cada uno de los procesos de producción y atención.
<b>Tipo de Medida</b>	Porcentaje.
<b>Cálculo</b>	$Eficiencia = \frac{\frac{Resultados\ obtenidos\ de\ indicadores}{Costos\ incurridos} * tiempo}{\frac{Resultados\ esperados}{Costos\ esperados} * tiempo\ esperado} * 100$
<b>Meta</b>	85%
<b>Fuente de Datos</b>	Metodología de indicadores.
<b>Periodicidad de medición.</b>	Mensual.
<b>Responsable</b>	Gerente/Contador.

Fuente: Elaboración Propia.

## 8.17 Aspecto organizacional.

### 8.17.1 Misión y Visión.



*Ofrecer a nuestros visitantes una atmósfera atractiva y acogedora acompañada de productos de calidad, originalidad y excelente servicio. Un lugar donde los clientes siempre deseen regresar, que se conviertan en seguidores incondicionales del buen gusto, con café y lectura; que de esta manera contribuyan a nuestros procesos de mejora continuamente*



*Ser una empresa capaz de cumplir retos, con una estructura dinámica que promueva inversiones con potencial de desarrollo humano y rentabilidad financiera. Orientar y proyectar nuestro concepto hacia el fortalecimiento de la cultura y el medio ambiente así mismo contribuir con el desarrollo del estado mediante su permanencia en el marco económico estatal y su participación en el mercado competitivo nacional, actuando conforme a principios éticos y disposiciones legales.*

### 8.17.2 Valores.



**Integridad:** Se le atribuye a aquel que es honrado, honesto, siente respeto por los demás y por sí mismo, directo, apropiado, responsable, que ejerce control emocional, puntual, leal, pulcro, disciplinado, congruente y firme en sus acciones.



**Tolerancia:** Refiere a la aceptación de las diferencias, evitar que las convicciones personales o los propios modos de expresión generen conflictos innecesarios.



**Responsabilidad Social:** Es el continuo compromiso de conducirse éticamente, ambientalmente sostenible, contribuir al desarrollo económico y mejora en la calidad de vida de sus empleados y familias, así como de la comunidad y sociedad en general.



**Lealtad:** Actitud de profundo compromiso de los empleados con la empresa y viceversa, manifestando un profundo sentido de pertenencia.

### 8.17.3 Políticas.

#### 8.17.3.1 Convivencia.

- Velar por un comportamiento ético durante la jornada laboral.
- Utilizar el área de alimentación durante el turno de almuerzos.
- Evitar presentarse en estado de ebriedad, ingerir bebidas alcohólicas o fumar dentro de las instalaciones.
- Utilizar el uniforme de manera correcta fuera del establecimiento.
- Garantizar excelente presentación personal todos los días laborales.



#### **8.17.3.2 Seguridad.**

- Utilizar de manera obligatoria los equipos de protección personal requeridos para la realización de los procesos.
- Velar por la disposición correcta de la materia prima.
- Cumplir y velar por el cumplimiento de las normas de seguridad establecidas para los procesos.
- Utilizar servilletas y/o pañuelos desechables al momento de estornudar, toser o bostezar.

#### **8.17.3.3. Protocolo.**

- Brindar el script de bienvenida y despedida a clientes y visitantes.
- Brindar recomendaciones de contenidos de lectura, si el cliente lo solicita.
- Brindar información sobre las plataformas digitales de Bibliocafé.
- Acatar o dirigirse ante cualquier inconveniente a la instancia inmediata dentro de la organización.

#### **8.17.3.4 Contratación.**

- La persona a contratar debe cumplir con el perfil de cargo establecido para la vacante.
- No se podrá realizar ninguna contratación personal que no haya cumplido con el proceso de selección.
- Todos los candidatos deberán someterse a entrevista, exámenes laborales y pruebas para ser considerados como aptos para una vacante.
- No se contratará a personas con antecedentes judiciales y penales.
- No se contratará a menores de edad.
- Ningún trabajador será discriminado por sexo, estado civil, origen racial o étnico, clase social, creencia religiosa, ideas políticas, orientación sexual y discapacidad.
- Se dotará de uniforme (3 camisetitas cada 6 meses y equipo de protección).



- Se descansarán todos los días feriados establecidos por la ley.
- Las personas encargadas del proceso, tendrán como principio la búsqueda de personal con la más alta calidad profesional, cuyas competencias se encuentren en concordancia con las exigencias y objetivos de la organización.

#### **8.17.3.5 Información.**

- El trabajador guardará absoluta discreción con la información confidencial.
- La administración será responsable de integrar los expedientes de personal y manejar confidencialmente su información.
- Los datos y referencias que proporcionen los trabajadores serán verificados por la empresa, quedando entendido que, de comprobarse la falsedad de los mismos, no será admitido en el trabajo y si ya estuviese trabajando, se prescindirá de sus servicios sin responsabilidad alguna de la empresa.

#### **8.17.3.6 Servicio.**

- Cumplir con los requisitos acordados del servicio.
- Establecer los medios necesarios para que la comunicación de las deficiencias y sugerencias de mejora sean analizadas y aplicadas.
- Producir bebidas con materia prima de calidad.
- Cumplir con una relación honesta entre publicidad y servicio.
- Colaborar con la comunidad a través de actividades de responsabilidad social y ambiental.





#### **8.17.3.7 Desempeño.**

- Realizar evaluaciones al desempeño cada mes, este lo realizarán los responsables de departamento a sus subordinados.
- Fomentar el espíritu de trabajo y el trabajo en equipo en los colaboradores, esto guiado por gerencia y responsables de departamentos.
- Capacitar a los nuevos recursos y colaboradores actuales en pro del desarrollo de competencias.
- Formar bases para el desarrollo del salario emocional para los colaboradores.
- Desarrollar el sentido de pertenencia en los colaboradores.

#### **8.17.4 Enfoque de efectividad empresarial.**

Bibliocafé “Coffee&Books” se basa firmemente en la existencia del liderazgo, con un alto nivel de gestión que permita ejecutar los planes de trabajo de manera que motive a una cultura organizacional orientada a resultados y al desarrollo de la capacidad de ejecución.

Bajo esta base la efectividad empresarial será el resultado directo y sinérgico de la interacción de procesos, riesgos, estructura y cultura de sus colaboradores, para ello, determina principios que permiten fortalecer el clima organizacional que soportan las políticas antes establecidas:

- El enfoque personalizado al cliente.
- La alineación de metas, objetivos, áreas y personas.
- El liderazgo de alta gestión con impacto en resultados.
- Alineación del talento a las posiciones clave para tener a las personas correcta en el puesto correcto.
- Evaluar el desempeño individual, de grupos, áreas y empresa.
- Recompensa de descanso feriado laboral.
- Identificar las áreas que requieren mejora y hacer las mejoras.



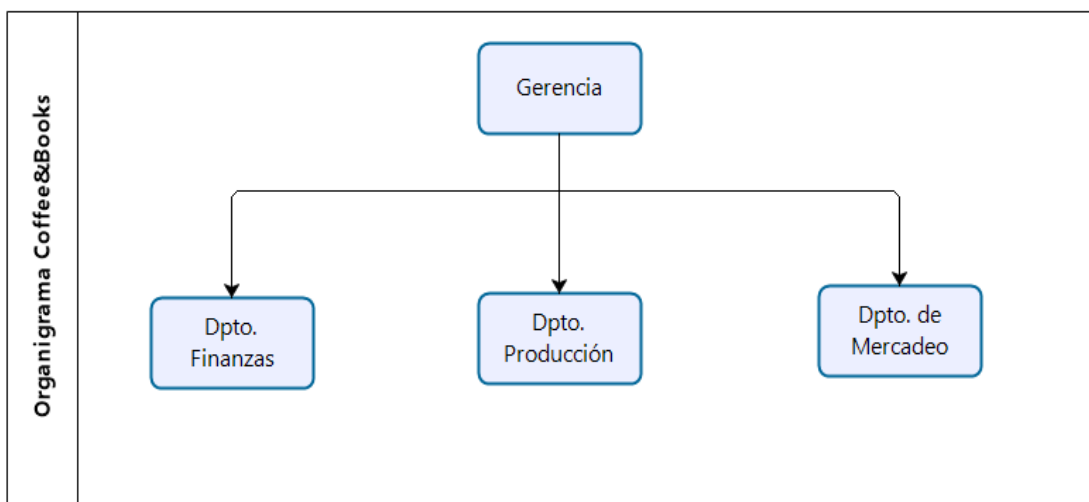
Para Bibliocafé poner en acción estos elementos implica un firme compromiso en hacer que las cosas sucedan en el tiempo en que deben suceder y con el talento disponible, cada colaborador puede ser un conductor de la efectividad cuyo talento es desarrollable. Si se cuenta con individuos capaces y comprometidos, a los que se les dé la oportunidad de salir de su zona de confort y que sean ellos quienes marquen los rasgos de la cultura organizacional, contribuirán al desarrollo de una cultura de logro, resultados y recompensas, se desarrollarán, y lograrán contribuir a las metas de la empresa.

La satisfacción en el trabajo, la motivación y el compromiso se deben cuidar siempre para ir modelando la cultura organizacional ideal de manera sana. La efectividad laboral de Bibliocafé se centra en ambiente organizacional con la relación armónica de enfoque, alineación y resultados estratégicos entre todas las partes de la organización que la hacen funcionar exitosamente como un todo, acercando a la organización a su visión.

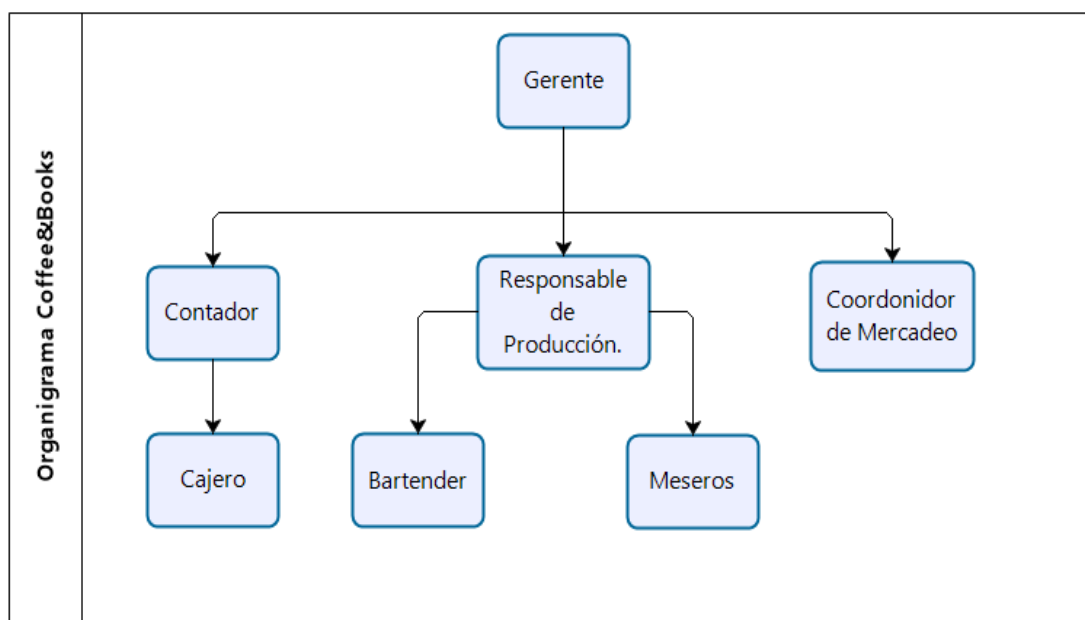
#### **8.17.5 Organigrama.**

De acuerdo a la compilación de conceptos de los autores Enrique B. Franklin, Jack Fleitman y Simon Andrade; el organigrama es una representación gráfica de la estructura organizacional de una empresa, o de cualquier entidad productiva, comercial, administrativa y política. En la que se indica y muestra, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus líneas de autoridad, relaciones de personal, comités permanentes, líneas de comunicación y de asesoría.

La distribución organizacional de Cofee&Books por su contenido, se presenta de manera integral con responsables de cada departamento y por puestos; ambas en representaciones verticales.



*Ilustración 18 Organigrama por Departamentos.*  
*Fuente: Elaboración propia..*



*Ilustración 19 Organigrama de Puestos.*  
*Fuente: Elaboración propia.*

### 8.17.6 Descripción de ficha de función laboral.

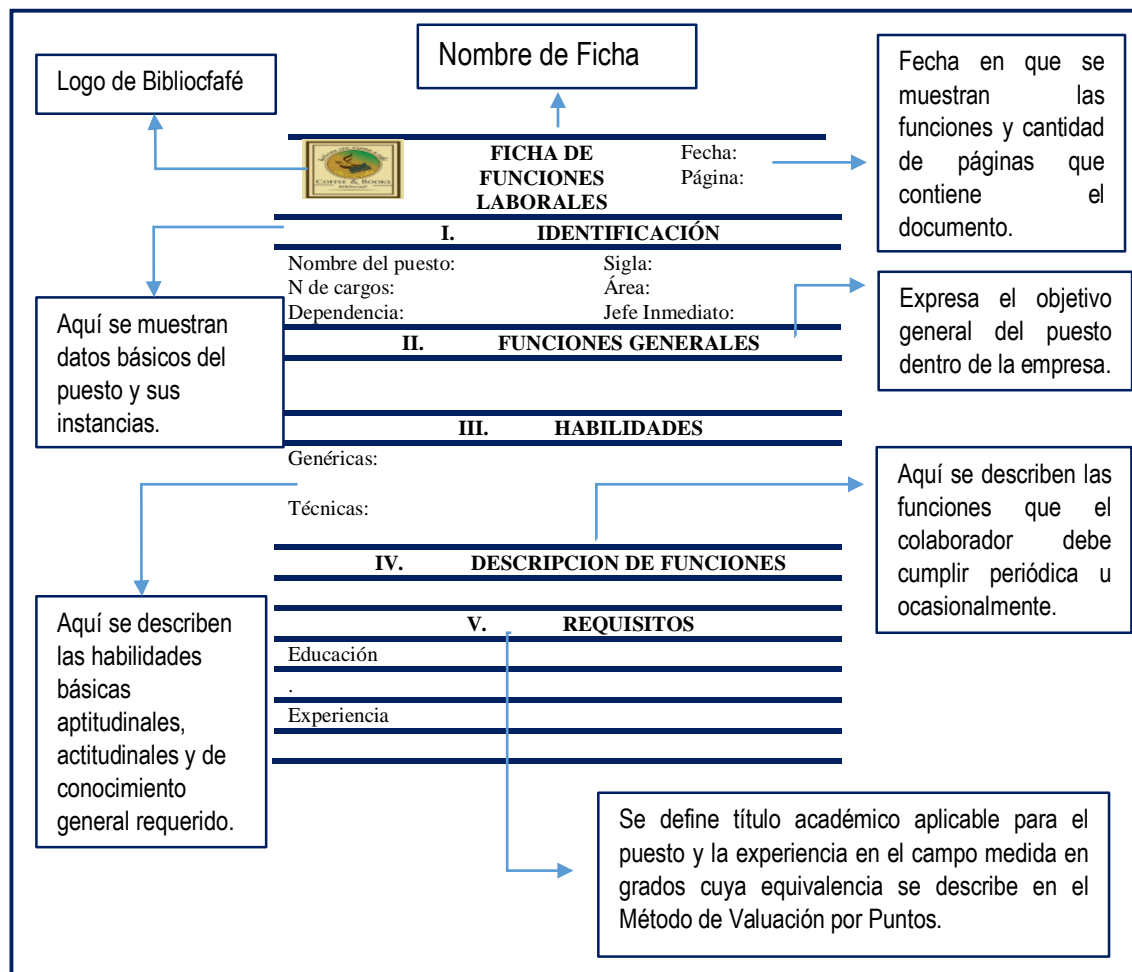


Ilustración 20 Descripción de ficha de función laboral.


Fuente: Elaboración propia.



### 8.17.7 Fichas de funciones laborales.

Tabla 90

*Ficha de funciones gerente.*

	<b>FICHA DE FUNCIONES LABORALES</b>	Fecha: Página: 1,1
<b>I. IDENTIFICACIÓN</b>		
Nombre del puesto: Gerente	Sigla: GR	
Nº de cargos: 1	Área: Gerencia	
Dependencia: 6	Jefe Inmediato:	
<b>II. FUNCIONES GENERALES</b>		
Planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo.		
<b>III. HABILIDADES</b>		
Genéricas: <ul style="list-style-type: none"><li>• Visión de Negocios</li><li>• Orientación a Resultados</li><li>• Planificación estratégica</li><li>• Liderazgo</li><li>• Negociación</li><li>• Comunicación efectiva.</li></ul> Técnicas: <ul style="list-style-type: none"><li>• Conocimiento de Normas Técnicas de Producción de Alimentos.</li><li>• Conocimiento y control de procedimientos.</li><li>• Conocimiento de plataformas de proyección de negocios.</li><li>• Idioma inglés.</li><li>• Manejo de presupuesto.</li><li>• Conocimiento de Logística.</li></ul>		
<b>IV. DESCRIPCION DE FUNCIONES</b>		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Representar legal y administrativamente a la empresa.</li><li>• Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo.</li><li>• Dirigir, tomar decisiones y supervisar las áreas de la empresa.</li><li>• Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado y detectar las desviaciones o diferencias.</li><li>• Coordinar con el Departamento de Mercadeo las reuniones, planes de trabajo y su ejecución.</li><li>• Coordinar y supervisar con el Departamento de Producción la logística de compra y almacenamiento de materia prima.</li><li>• Decidir respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal adecuado para cada cargo.</li></ul>		



- Revisar y autorizar los reportes financieros, comparando resultados reales con los presupuestados.
- Controlar la administración de los recursos monetarios y el cumplimiento de regulaciones en materia tributaria, arancelaria y demás obligaciones legales.
- Controlar los costos y rentabilidad de la empresa
- Analizar los problemas de la empresa en el aspecto financiero, administrativo, personal, contable entre otros.
- Tomar decisiones en pro de la rentabilidad de la empresa.
- Planificar y ejecutar acciones de Responsabilidad Social.
- Realizar evaluación de Indicadores de Calidad del Servicio.

## V. REQUISITOS

Educación

Ingeniero (a) Industrial.

Administrador de Empresas.

Experiencia

Grado A

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 91

*Ficha de funciones contador.*



## FICHA DE FUNCIONES LABORALES

Fecha:

Página: 1,1

### I. IDENTIFICACIÓN

Nombre del puesto: Contador

Sigla: CDR

Nº de cargos: 1

Área: Finanzas

Dependencia: Cajero, Conserje

Jefe Inmediato: Gerente

### II. FUNCIONES GENERALES

Analizar, calcular y deducir el trabajo contable de la empresa.

### III. HABILIDADES



Genéricas:

- Visión de Negocios
- Orientación a Resultados
- Planificación estratégica
- Liderazgo
- Negociación
- Comunicación efectiva.

Técnicas:

- NIC (Normas Internacionales de Contabilidad)
- NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera)
- NIA (Normas Internacionales de Auditoría)
- Código laboral.
- Código mercantil.
- Conocimiento en Recursos Humanos.

---

#### IV. DESCRIPCION DE FUNCIONES

---

- Revisar, analizar y registrar los movimientos contables de la empresa.
- Elaborar catálogo de cuentas.
- Realizar conciliaciones bancarias.
- Realizar arqueos a caja.
- Declarar impuestos a la DGI (Dirección General de Ingresos) en VET (Ventanilla Electrónica Tributaria)
- Generar información contable; veraz y oportuna para la toma de decisiones de la gerencia.
- Realizar inventario de activo fijo.
- Supervisar inventario del área de producción.
- Manejar normas de control interno de la empresa.
- Elaborar nómina de pago.
- Realizar pago de nómina.
- Llevar registro y control de vacaciones.
- Elaboración de cheques.
- Planificar y ejecutar acciones de Responsabilidad Social.
- Elaborar los estados financieros
- Realizar el proceso de reclutamiento, selección, feedback, contratación y capacitación técnica del personal
- Aplicar indicadores de Calidad al Servicio.

---

#### V. REQUISITOS

---

Educación

Lic. Contaduría Pública o Finanzas.

Experiencia

Grado A

---

*Fuente: Elaboración propia.*



Tabla 92

Ficha de funciones cajero.



## FICHA DE FUNCIONES LABORALES

Fecha:

Página: 1,1

### I. IDENTIFICACIÓN

Nombre del puesto: Cajero/a

Sigla: CJR

Nº de cargos: 1

Área: Finanzas

Dependencia: 0

Jefe Inmediato: Contador

### II. FUNCIONES GENERALES

Garantizar el correcto flujo de efectivo y responder a disposiciones de su jefe inmediato.

### III. HABILIDADES

Genéricas:

- Comunicación asertiva.
- Orientación a Resultados.
- Responsabilidad.
- Enfoque.
- Compromiso.

Técnicas:

- Conocimiento de políticas fiscales.
- Manejo de software contable.
- Habilidad de manejo monetario

### IV. DESCRIPCION DE FUNCIONES

- Recepcionar, entregar y custodiar el dinero en efectivo, cheques, giros y demás documentos de valor.
- Garantizar la recaudación de ingresos a la empresa y la cancelación de pagos que correspondan a través de caja.
- Realizar pago de cheques.
- Mantener contacto con el resto de las áreas a fin de proporcionarles informaciones que facilite su desarrollo.
- Hacer circular y administrar el capital monetario de la empresa con conocimiento de causa y efecto.

### V. REQUISITOS

Educación

Técnico Contable o Técnico en Caja y Banco.

Experiencia

Grado B

Fuente: *Elaboración propia.*





Tabla 93

Ficha de funciones coordinador de marketing.



## FICHA DE FUNCIONES LABORALES

Fecha:

Página: 1,1

### I. IDENTIFICACIÓN

Nombre del puesto: Coordinador de Mercadeo. Sigla: CMD  
N° de cargos: 1 Área: Mercadeo.  
Dependencia: 0 Jefe Inmediato: Gerente

### II. FUNCIONES GENERALES

Asistir en la planificación, implementación y monitoreo de las actividades relacionadas con Branding, libros y personal.

### III. HABILIDADES

Genéricas:

- Culto.
- Planificación estratégica.
- Proactividad.
- Creatividad.
- Capacidad de gestión.

Técnicas:

- Conocimiento de Mercadeo moderno.
- Conocimiento y manejo de plataformas digitales.
- Conocimiento de cultura general.
- Manejo de Inventario.
- Idioma inglés.

### IV. DESCRIPCION DE FUNCIONES

- Planificar y ejecutar planes de integración para a recursos de la empresa.
- Coordinar y ejecutar estrategias de merchandising.
- Administrar páginas publicitarias.
- Crear y aplicar encuestas on-line.
- Manejar y garantizar inventario de libros.
- Garantizar la correcta aplicación de políticas de préstamos.
- Colaborar con el proceso de reclutamiento y capacitación a nuevos recursos.
- Planificar y ejecutar acciones de Responsabilidad Social.

### V. REQUISITOS Y COMPETENCIAS

Educación

Lic. En Mercadeo.

Lic. Administración.

Lic. Comunicación.

Experiencia

Grado 1: 1 años

Grado 2: 2 años

Grado 3: 5 años

*Fuente: Elaboración Propia.*



Tabla 94

Ficha de funciones responsable de producción.



## FICHA DE FUNCIONES LABORALES

Fecha:

Página: 1,1

### I. IDENTIFICACIÓN

Nombre del puesto: Responsable de producción. Sigla: RPR  
N° de cargos: 1 Área: Producción.  
Dependencia: Barista, meseros. Jefe Inmediato: Gerente.

### II. FUNCIONES GENERALES

Planificar, supervisar y controlar los procesos de producción, stock y costes.

### III. HABILIDADES

Genéricas:

- Líder.
- Orientación a Resultados.
- Toma de decisiones.
- Comunicación efectiva.
- Capacidad de Gestión.

Técnicas:

- Conocimiento de procedimientos en procesos productivos.
- Conocimiento de ley 618 ley de Seguridad e Higiene Ocupacional.
- Manejo de presupuesto e inventario.
- Conocimiento de Normas ISO (Organización Internacional de Normalización) 9001 Gestión de la calidad y 22000 Sistema de Seguridad Alimentaria.
- Conocimiento de barismo.

### IV. DESCRIPCION DE FUNCIONES

- Garantizar los tratamientos preventivos que necesitan las máquinas/equipos que se utilizan en el área de producción de bebidas.
- Supervisar y/o ejecutar los procedimientos determinados para el área.
- Velar por el correcto funcionamiento de maquinaria y equipo.
- Cumplir y hacer cumplir los manuales de procedimientos y las buenas prácticas de manufactura.
- Garantizar la calidad del producto.
- Ejecutar y supervisa planes de Seguridad Industrial.
- Controlar la higiene y limpieza del área.
- Garantizar stock de materia prima y la gestión de compra de la misma.
- Participar en actividades de Responsabilidad Social o Voluntariado.

### V. REQUISITOS

Educación

Ing. Industrial y/o técnico General en servicio de Restaurante Bar y Cafetería

Experiencia

Grado 1: 4 años

Grado 2: 8 años

Grado 3: 10 años

Fuente. Elaboración propia.



Tabla 95

Ficha de funciones barista.



## FICHA DE FUNCIONES LABORALES

Fecha:

Página: 1,1

### I. IDENTIFICACIÓN

Nombre del puesto: Barista

Sigla: BSTA

Nº de cargos: 1

Área: Producción.

Dependencia: 0

Jefe Inmediato: Responsable de Producción.

### II. FUNCIONES GENERALES

Garantizar la producción de bebidas de calidad a base de café y la representación del concepto de la empresa a través de las presentaciones y su arte latte.

### III. HABILIDADES

Genéricas:

- Aptitud de Servicio
- Comunicación efectiva.
- Empatía.
- Proactividad.

Técnicas:

- Conocimiento en preparación de bebidas a base de café.
- Conocimientos técnicos del grano.
- Conocimiento en mantenimiento y funcionalidad de máquinas de Espressos.
- Conocimiento de etiqueta.
- Conocimiento básico en parámetros de atención al cliente.

### IV. DESCRIPCION DE FUNCIONES

- Preparar bebidas a base de Café, respetando los procedimientos establecidos.
- Garantizar originalidad en la presentación del producto.
- Garantizar la correcta utilización de materia prima.
- Garantizar limpieza del área de trabajo.
- Cumplir con las normas de Higiene y Seguridad Laboral durante el proceso.
- Verificar correcto estado de materia prima.
- Colaborar con el plan de mantenimiento preventivo de la máquina.
- Participar en actividades de Responsabilidad Social o Voluntariado.

### V. REQUISITOS

Educación

Técnico General en servicio de Restaurante Bar y Cafetería/Coctelería/Gastronomía.

Experiencia

Grado 1: 1 años

Grado 2: 3 años

Grado 3: 5 años

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 96

Ficha de funciones meseros.



## FICHA DE FUNCIONES LABORALES

Fecha:

Página: 1

### I. IDENTIFICACIÓN

Nombre del puesto: Meseros/as

Sigla: MSR

Nº de cargos: 3

Área: Finanzas

Dependencia: 0

Jefe Inmediato: Responsable de producción.

### II. FUNCIONES GENERALES

Procesar y servir los pedidos de los clientes y velar que sean preparado de manera adecuada y oportuna.

### III. HABILIDADES

Genéricas:

- Comunicación asertiva.
- Orientación al servicio.
- Responsabilidad.
- Compromiso.

Técnicas:

- Conocimiento de etiqueta.
- Conocimiento en atención al cliente.

### IV. DESCRIPCION DE FUNCIONES

- Expresar bienvenida a los clientes, guiarlos a sus mesas de ser necesario y brindarles servicio una vez estén ubicados.
- Entregar el menú y explicar actividad especial del día.
- Brindar recomendación sobre libros disponibles en el café.
- Tomar nota de los pedidos de bebidas y entregar en la cocina para su preparación.
- Servir las bebidas y velar por el disfrute de los clientes.
- Recibir pago de los clientes.
- Agradecer a los clientes por su visita.
- Ser el enlace entre la cocina y sala de consumo con el fin de garantizar que se comparta el mismo enfoque respecto a las bebidas solicitadas.
- Controlar la zona de la cafetería que les haya sido asignada y mantener la comunicación tanto con los clientes, como con el personal de la cocina, para garantizar una mejor atención al cliente.
- Participar en actividades de Responsabilidad Social o Voluntariado.

### V. REQUISITOS

Educación

Técnico General en servicio de Restaurante Bar y Cafetería/Coctelería/Gastronomía.

Bachiller.

Experiencia

Grado 1: 1 año

Grado 2: 2 años


Grado 3: 3 a más años

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 97

Ficha de funciones conserje.

	<b>FICHA DE FUNCIONES LABORALES</b>		Fecha:
			Página: 1
<b>I. IDENTIFICACIÓN</b>			
Nombre del puesto: Conserje		Sigla: MSR	
N° de cargos: 1		Área: Finanzas	
Dependencia: 0		Jefe Inmediato: Contador.	
<b>II. FUNCIONES GENERALES</b>			
Garantizar el orden y limpieza de los elementos que componen las áreas de la empresa y sus espacios correspondientes.			
<b>III. HABILIDADES</b>			
Genéricas:			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicación asertiva.</li> <li>• Orientación al servicio.</li> <li>• Responsabilidad.</li> <li>• Honestidad.</li> </ul>			
Técnicas:			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento en atención al cliente.</li> </ul>			
<b>IV. DESCRIPCION DE FUNCIONES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encender, apagar las luces y la calefacción.</li> <li>• Asumir la limpieza general de Bibliocafé.</li> <li>• Velar por la existencia de materiales de limpieza y garantizar su uso óptimo.</li> <li>• Participar en actividades de Responsabilidad Social o Voluntariado.</li> </ul>			
<b>V. REQUISITOS</b>			
Educación			
Bachiller.			
Experiencia			
Grado 1: 3 meses	Grado 2: 6 meses	Grado 3: 1 año	

Fuente: Elaboración propia.

## 8.17.8 Salarios.

### 8.17.8.1 Método de Valuación por Puntos.

También llamado método de Valuación de Factores y Puntos, es uno de los más perfeccionados y utilizados por su técnica analítica en la parte componente de los puestos ya que son comparadas empleando factores de valuación; también es una técnica cuantitativa; es decir, se atribuyen valores numéricos (puntos) a cada



elemento del puesto y se obtiene el valor total mediante la suma de estos valores numéricos. (Chiavenato, pág. 295)

Se fundamenta en las siguientes etapas:

#### 8.17.8.1.1 Identificar y elegir los factores de valuación.

Los factores de valuación son los mismos factores de especificaciones escogidos para el programa del análisis de los puestos. Generalmente los actores de valuación son aglutinados en cuatro grupos de factores:

- a) **Requisitos Intelectuales:** Exigencias de los puestos que se refieren a las características intelectuales del ocupante.
- b) **Requisitos físicos:** exigencias de los puestos que se refieren a las características físicas del ocupante.
- c) **Obligaciones implicadas:** Exigencias de los puestos que se refieren a las responsabilidades que debe asumir el ocupante.
- d) **Condiciones de trabajo:** condiciones físicas en las que el ocupante desempeña su puesto.

Estos cuatro grupos normalmente lo conforman los siguientes factores:

Tabla 98

*Factores de evaluación.*

FACTORES
<b>Requisitos Intelectuales</b>
Instrucción esencial.
Experiencia
Iniciativa e Ingenio
<b>Requisitos Físicos</b>
Esfuerzo Físico Necesario
Concentración Mental y Visual
<b>Responsabilidad por</b>
Supervisión de Personal



Equipo

Procesos

Información Confidencial

---

**Condiciones de Trabajo**

---

Ambiente de trabajo

Riesgos

---

*Fuente: (Chiavenato, pág. 296)*

#### **8.17.8.1.2 Ponderar los factores de valuación.**

La ponderación consiste en atribuir a cada factor de valuación su peso relativo en las comparaciones de los puestos. Por lo general, se emplea el peso porcentual con el que cada factor entra en la valuación de los puestos.

*Tabla 99*

*Ponderación de factores.*

<b>FACTORES</b>	<b>Ponderación</b>
<b>Requisitos Intelectuales</b>	
Instrucción esencial.	10
Experiencia	20
Iniciativa e Ingenio	9
<b>Requisitos Físicos</b>	
Esfuerzo Físico Necesario	7
Concentración Mental y Visual	8
<b>Responsabilidad por</b>	
Supervisión de Personal	10
Equipo	5
Procesos	10
Información Confidencial	5
<b>Condiciones de Trabajo</b>	
Ambiente de trabajo	6
Riesgos	10
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

#### **8.17.8.1.3. Crear la escala de puntos.**



Terminada la ponderación de los factores, la etapa siguiente consiste en atribuir los valores numéricos (puntos) a los grados de cada factor. Generalmente, el grado más bajo de cada factor (grado A) corresponde al valor del porcentaje de la ponderación, es decir, los valores ponderados sirven de base para crear la escala de puntos y constituirán el valor en puntos que corresponde al grado de cada factor, en este caso (grado A).es este caso se adopta una progresión aritmética lo que producirá como resultado una recta salarial.

*Tabla 100*  
*Ponderación por grados.*

FACTORES	Grado A	Grado B	Grado C
<b>Requisitos Intelectuales</b>			
Instrucción esencial.	30	40	50
Experiencia	40	50	60
Iniciativa e Ingenio	25	35	45
<b>Requisitos Físicos</b>			
Esfuerzo Físico Necesario	15	20	25
Concentración Mental y Visual	30	40	50
<b>Responsabilidad por</b>			
Supervisión de Personal	20	30	40
Equipo	15	25	35
Procesos	15	30	45
Información Confidencial	10	20	30
<b>Condiciones de Trabajo</b>			
Ambiente de trabajo	15	20	25
Riesgos	10	20	30
<b>Total</b>	<b>225</b>	<b>330</b>	<b>435</b>

*Fuente. Elaboración Propia.*

#### **8.17.8.1.4. Preparar el manual de valuación de puestos.**





Tabla 101

*Instrucción inicial*

Instrucción Esencial		
Exigencias de los puestos que se refieren a las características intelectuales del ocupante		
Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto requiere preparación de Educación Media o Equivalente.	30
B	El puesto requiere preparación de Educación Superior Completo.	40
C	El puesto requiere preparación de Educación Superior Completo, más un posgrado.	50

*Elaboración propia.*

Tabla 102

*Experiencia.*

Experiencia		
Exigencias de los puestos que se refieren al período de tiempo que los candidatos(as) han ejercido un puesto similar.		
Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto requiere experiencia de 6 meses a 1 año.	40
B	El puesto requiere experiencia de 1 a 3 años.	50
C	El puesto requiere experiencia de 3 a 5 años.	60

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 103

*Iniciativa e ingenio.*

Iniciativa e Ingenio		
Exigencias de los puestos que demandan creatividad, innovación y resolutiveidad.		
Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto se ajusta a decisiones ya establecidas.	25
B	El puesto requiere la participación en innovación de procesos.	35
C	El puesto requiere de la creación, revisión y aprobación de acciones para los procesos.	45

*Fuente: Elaboración propia.*



Tabla 104

*Esfuerzo físico necesario.*

Esfuerzo Físico Necesario		
Exigencias de los puestos que demandan esfuerzo corporal.		
Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto no requiere esfuerzo corporal.	15
B	El puesto requiere la ejecución de actividades mecánicas.	20
C	El puesto requiere continuo movimiento y períodos largos de pie.	25

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 105

*Concentración mental y visual.*

Concentración Mental y Visual		
Exigencias del puesto que requieren atención detallada para los procesos.		
Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto requiere atención visual a algunas actividades.	30
B	El puesto requiere supervisión indirecta de los procesos.	40
C	El puesto requiere supervisión directa durante la ejecución de procesos.	50

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla

*106 Supervisión de personal.*

Supervisión de Personal		
Exigencias del puesto que requieren liderazgo y toma de decisiones.		
Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto no tiene personal a cargo.	20
B	El puesto colabora en actividades de supervisión para los integrantes de demás puestos.	30
C	El puesto asume la responsabilidad general del área.	40

*Fuente: Elaboración propia.*



Tabla 107

*Equipo*

Equipo		
Exigencias del puesto que requieren responsabilidad sobre la utilización de equipos.		
Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto requiere supervisión básica (apagado, encendido, limpieza) de equipos del área.	20
B	El puesto requiere supervisión administrativa desde inventario.	30
C	El puesto requiere supervisión desde inventario y realización de actividades de mantenimiento preventivo.	40

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 108

*Procesos.*

Procesos		
Exigencias del puesto demandan responsabilidad sobre la correcta ejecución de los procesos.		
Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto requiere supervisión de un superior para la ejecución de procesos.	15
B	El puesto requiere supervisión indirecta de los procesos.	30
C	El puesto requiere revisión, supervisión y resolutiveidad sobre la ejecución de procesos.	45

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 109

*Información confidencial.*

Información Confidencial		
Exigencias del puesto demandan responsabilidad sobre la correcta ejecución de los procesos.		
Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto no requiere manejo de información confidencial.	10
B	El puesto requiere manejo de información referente solamente al mismo.	20
C	El puesto requiere manejo confidencial de datos referentes a gestión, procesos y finanzas.	30

*Fuente: Elaboración propia.*



Tabla 110

*Ambiente laboral*

<b>Ambiente Laboral</b>		
Condición en las que el ocupante se expone al desempeñar el puesto.		
<b>Grado</b>	<b>Descripción</b>	<b>Puntos</b>
A	El puesto requiere ubicación libre de ruido e interrupciones.	15
B	El puesto requiere flexibilidad a ubicación del ambiente donde ejecute las actividades.	20
C	El puesto se expone a ruido de personal y equipos.	25

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 111

*Riesgo*

<b>Riesgo</b>		
Condiciones de probabilidad de exposición a imprevistos provocados por el ambiente en las que se encuentre el ocupante del puesto.		
<b>Grado</b>	<b>Descripción</b>	<b>Puntos</b>
A	El puesto se encuentra a mínima exposición de calor y superficies lisas.	10
B	El puesto se encuentra en exposición constante a superficies lisas.	20
C	El puesto requiere presencia constante con equipos que generan calor y superficies lisas.	30

*Fuente. Elaboración propia.*



#### 8.17.8.1.4 Valuación de los puestos por medio del manual de valuación.

Con el manual de valuación de los puestos se procede a valorarlos, a partir de un solo factor y todos los puestos se comparan con él, se anota el grado y el número de puntos de cada puesto en relación con dicho factor.

Tabla 112  
Valuación de puestos.

Factores	Cargos															
	Gerente		Contador		C. Mercadeo		Cajero		Resp. Producción		Barista		Mesero		Conserje	
	G	P	G	P	G	P	G	P	G	P	G	P	G	P	G	P
Instrucción esencial.	C	50	C	50	B	40	B	40	B	40	C	40	C	50	A	30
Experiencia	C	60	B	50	C	60	B	50	C	60	C	60	B	50	B	50
Iniciativa e Ingenio	C	45	B	35	C	45	A	25	B	35	C	45	C	45	a	25
Esfuerzo Físico Necesario	A	15	A	15	B	20	A	15	C	25	C	25	B	20	C	25
Concentración Mental y Visual	B	40	C	50	B	40	C	50	B	40	B	40	B	40	B	40
Supervisión de Personal	C	40	B	30	C	40	A	20	B	30	A	20	A	20	A	20
Equipo	C	35	A	15	A	15	A	15	C	35	C	35	A	15	B	25
Procesos	C	45	B	25	B	30	A	15	C	45	C	45	B	30	A	15
Información Confidencial	C	30	C	30	B	20	C	30	C	30	A	10	A	10	A	10
Ambiente de trabajo	C	25	B	20	C	25	A	15	C	25	A	15	C	25	B	20
Riesgos	A	10	A	10	A	10	30	20	C	30	C	30	B	20	C	30
Total		395		330		345		295		395		365		325		290

Fuente: Elaboración propia.



Para determinar la cantidad monetaria que recibirá cada puesto de trabajo, se procede a calcular los gradientes que definirán el rango de salario:

#### **8.17.8.1.5. Gradiente de puntos.**

Este se obtiene mediante la resta del límite superior e inferior dividido entre los niveles salariales menos 1, en este caso los niveles salariales serán 5.

$$GP = \frac{\text{Punto mas alto} - \text{Punto mas bajo}}{\text{Numero de niveles salariales} - 1} \quad \text{Ecuación 5}$$
$$GP = \frac{395 - 290}{5 - 1} = 26 \text{ puntos}$$

El gradiente de puntos indica en cuanto aumentará la cantidad de puntos de cada nivel salarial, en este caso el aumento será de 26 puntos por nivel.

#### **8.17.8.1.6. Gradiente de salarios.**

Este se obtiene mediante la resta del límite superior e inferior dividido entre los niveles salariales menos 1, en este caso los niveles salariales serán de 5.

$$GS = \frac{\text{Limite superior} - \text{limite inferior}}{\text{Numero de niveles salariales} - 1} \quad \text{Ecuación 6}$$
$$GS = \frac{\text{C\$ } 20,000 - \text{C\$ } 8,500}{5 - 1} = \text{C\$ } 2,875$$

El gradiente de salario indica en cuanto aumentará la cantidad monetaria de cada nivel salarial, en este caso el aumento será de C\$ 2,875.00

Para determinar el límite inferior salarial se tomó como referencia el salario mínimo del sector servicios el cual es de C\$ 7,660.00; éste en comparación con el salario promedio del mercado, se obtiene un estimado de C\$ 8,500.00 como base para iniciar el nivel salarial que tendrá la empresa.

A continuación, se muestra el resultado de los gradientes en cada uno de los niveles junto al salario medio correspondiente.



*Tabla 113*  
*Amplitud de puntos*

Niveles	Amplitud de puntos	Salario Medio
I	290-316	C\$ 8,500.00
II	317-243	11,375.00
III	344-370	14,250.00
IV	371-397	17,125.00
V	398-424	20,000.00

*Fuente: Elaboración propia.*

Para determinar el salario correspondiente a cada cargo se ubica el resultado de los puntos totales de la valuación por puestos (Ver tabla N°112) y se ubica en el rango perteneciente de acuerdo a los salarios medios y su nivel.

*Tabla 114*  
*Salarios.*

Cargos	Puntos Totales	Nivel	Salario/Mes
Gerente	395	IV	C\$17,125.00
Contador	330	II	11,375.00
Cajero	295	I	8,500.00
C. Mercadeo	345	III	14,250.00
Resp. Producción	380	IV	17,125.00
Barista	365	III	14,250.00
Mesero	325	II	11,375.00
Conserje	290	I	8,500.00

*Fuente: Elaboración propia.*

#### **8.17.8.1.7 Tendencia salarial.**

La línea de tendencia salarial se calcula a través de Regresión Lineal  $y = a + bx$ . El parámetro a define el inicio de la recta y el parámetro b la inclinación de la línea de tendencia. La variable independiente x está definida por los puntos y la variable dependiente y por los salarios.

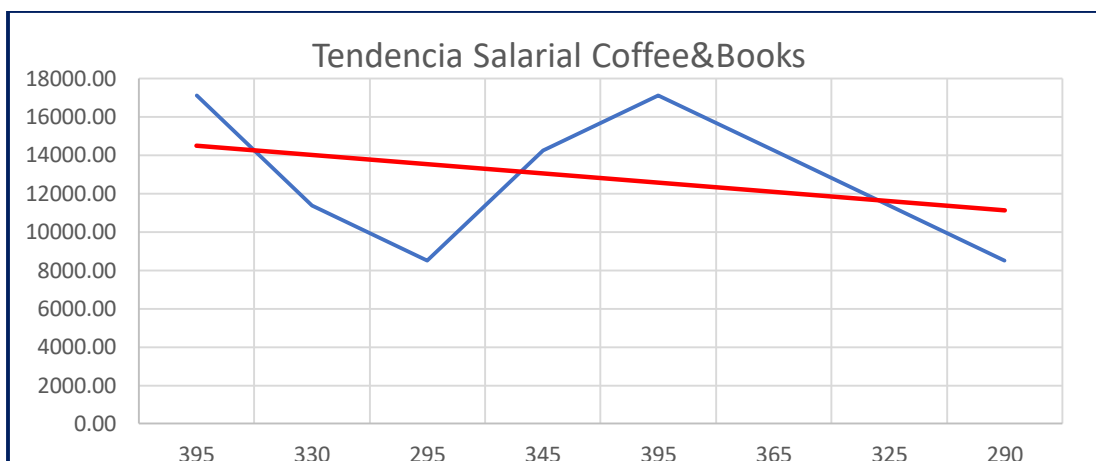


Figura 46 Tendencia salarial.

Fuente: Elaboración propia.

La relación que existe entre los puntos y salarios es de 0.98 (Ver Apéndice, tabla N°157) este dato valida la existencia de una relación cercana entre los datos evaluados. Se observa que los salarios que se encuentran en los rangos 290 y 330 puntos se encuentran bajo la línea de tendencia establecida para Coffee&Books, estos representan un 30% del número total de salarios y se encuentran acordes con las responsabilidades establecidas.

### 8.17.8.2 Nómina.

El gobierno de Nicaragua a través del Decreto Presidencial 06-2019 “Decreto de Reforma al Reglamento General de la Ley de Seguridad Social” publicado en La Gaceta Diario Oficial, dicta para la cotización de afiliados al régimen por Enfermedad y Maternidad (EM), Invalidez, Vejez y Muerte (IVM), Riesgos Laborales (RL) y Víctimas de Guerra (VG) se dictan a continuación:

Tabla 115

Contribución INSS

Contribuyente	EM	IVM	RL	VG	Total
Empleador (>50)	6%	13.5%	1.5%	1.5%	22.5%
Empleador (<50)	6%	12.50%	1.50%	1.50%	21.5%
Trabajador	2.25%	4.75%			7%
Estado	1.75%				1.75%

Fuente: (Gaceta, Decreto Presidencial No. 06-2019, 2019)





Bibliocafé “Cofee&Books” contará con una fuerza laboral comprendida por dos personas como mano de obra directa (Cafetería), cuatro de cara al cliente (tres meseros cubriendo el área de servicio y un coordinador de Mercadeo) y cuatro administrativos, en total diez colaboradores por los que la empresa asumirá el 21.5% en pago de impuestos, ya que clasifica como empresa pequeña. Los salarios establecidos para cada puesto se basan en el ajuste anual aprobado por el Gobierno de Nicaragua para cada sector. A partir de Septiembre del año 2018 hasta febrero 2019 se aprobó para el sector Comercio, Restaurantes y Hoteles un salario base de C\$ 7660.52 correspondiente a un aumento del 10.4% con respecto al período anterior (Salario.Org.Nicaragua, 2019) , mismo que no ha sufrido modificaciones para el año 2019.

La tabla describe los salarios brutos propuestos por cargo, a su vez las deducciones que éste sufre por su aporte del 7% como obligación del contribuyente (Ver tabla N° 115) al Instituto de Seguridad Social (INSS) y el correspondiente al Impuesto sobre la Renta (IR) al cual solamente aplican ciertos rangos salariales (Ver Anexos, Ilustración N°28), su cálculo se puede verificar en Apéndice, tabla N°158 como resultado muestra el salario neto por cada colaborador.

También refleja los gastos acumulados en conceptos de aguinaldo, cumpliendo con el artículo 93 del Código del Trabajo; vacaciones en base al artículo 76 del mismo donde dicta quince días de descanso continuo y remunerado cada seis meses laborados lo cual equivale a 2.5 días/mes, el 2% obligatorio a bancos privados y estatales (Nicaragua. N. J.), autorizados por el Instituto Nacional Tecnológico (INATEC) y cuota Patronal explicada en tabla N°115, dando como resultado adicional al total del salario bruto el monto mensual a pagar en salarios y contribuciones.

Tabla 116  
Nómina.

Cantidad	Cargo	Tipo de Contrato	Ingresos	Deducciones		Salario Neto	Gastos Acumulados				Gasto Total	Monto Mensual
			Salario Bruto	INSS	IR		Aguinaldo	Vacaciones	INATEC	Patronal		
1	Gerente	Fijo	C\$17125.00	C\$15926.25	C\$1138.94	C\$14787.31	C\$1427.08	C\$1427.08	C\$342.50	C\$3681.875	C\$6878.54	C\$24003.5
1	Contador	Fijo	11375	10578.75	336.81	10241.94	947.92	947.92	227.50	2445.625	4568.96	15944.0
1	Cajero	Fijo	8500	7905	0.00	7905.00	708.33	708.33	170.00	1827.5	3414.17	11914.2
1	C. Mercadeo	Fijo	14250	13252.5	737.88	12514.63	1187.50	1187.50	285.00	3063.75	5723.75	19973.8
1	Resp. Producción	Fijo	17125	15926.25	1138.94	14787.31	1427.08	1427.08	342.50	3681.875	6878.54	24003.5
1	Barista	Fijo	14250	13252.5	737.88	12514.63	1187.50	1187.50	285.00	3063.75	5723.75	19973.8
1	Mesero	Fijo	11375	10578.75	336.81	10241.94	947.92	947.92	227.50	2445.625	4568.96	15944.0
1	Mesero	Fijo	11375	10578.75	336.81	10241.94	947.92	947.92	227.50	2445.625	4568.96	15944.0
1	Mesero	Fijo	11375	10578.75	336.81	10241.94	947.92	947.92	227.50	2445.625	4568.96	15944.0
1	Conserje	Fijo	8500	7905	0.00	7905.00	708.33	708.33	170.00	1827.5	3414.17	11914.2
<b>Total</b>			<b>C\$125250</b>	<b>C\$116482.5</b>	<b>C\$5100.875</b>	<b>C\$111381.625</b>	<b>C\$10437.5</b>	<b>C\$10437.50</b>	<b>C\$2505</b>	<b>C\$26928.75</b>	<b>C\$50308.75</b>	<b>C\$175558.8</b>

Fuente: Elaboración Propia.



### 8.17.9 Horarios de trabajo.

La cantidad de horas laborables se basan en el Arto. 49 de las Jornadas de Trabajo y Descansos del Código del Trabajo, donde expresa el máximo, ocho horas al día, cuarenta y ocho horas por semana (Nicaragua. N. J.). Las casillas en color celeste representan el día libre de cada colaborador, los cargos administrativos inician su jornada laboral más temprano de forma alterna de manera que uno se encuentre en la apertura y otro en el cierre. El horario de atención al público será de 11am a 8pm.

*Tabla 117*  
*Horarios de trabajo.*

HORARIO LABORAL							
Puesto	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Gerente	9am-6pm	10am-7pm	10am-7pm	11am-8pm	11am-8pm	10am-7pm	
Contador	10am-7pm	9am-6pm	10am-7pm	10am-7pm	10am-7pm	11am-8pm	
C. Mercadeo	10am-7pm	10am-7pm	9am-6pm		10am-7pm	10am-7pm	11am-8pm
Cajero	11am-8pm	11am-8pm		11am-8pm	11am-8pm	11am-8pm	11am-8pm
R. Producción	10am-7pm	10am-7pm	11am-8pm	11am-8pm		11am-8pm	10am-7pm
Barista	11am-8pm	11am-8pm	10am-7pm		11am-8pm	10am-7pm	11am-8pm
Mesero 1		11am-8pm	11am-8pm	10am-7pm	11am-8pm	11am-8pm	11am-8pm
Mesero 2	11am-8pm		11am-8pm	11am-8pm	10am-7pm	11am-8pm	11am-8pm
Mesero 3	11am-8pm	11am-8pm		11am-8pm	11am-8pm	10am-7pm	11am-8pm
Conserje		10am-7pm	10am-7pm	10am-7pm	10am-7pm	10am-7pm	10am-7pm

*Fuente: Elaboración Propia.*



### 8.17.9.1 Horarios de almuerzos.

Tendrá una duración de 60 minutos y los colaboradores pueden tomarlos dentro del establecimiento en el área designada para el mismo, si desease tomarlo fuera debe cumplir con el tiempo establecido sin generar mayor inconveniente. Los cargos a coordinarse son: los meseros con alternación de 1pm a 4pm, los días jueves y viernes uno de ellos cubrirá al Responsable de Producción o Barista durante el suyo. Cuando el cajero este en su almuerzo, lo cubrirá el contador.

Tabla 118  
*Horarios de almuerzo.*

HORARIO DE ALMUERZOS							
Puesto	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Gerente	12pm-1pm	1pm-2pm	1pm-2pm	2pm-3pm	2pm-3pm	1pm-2pm	
Contador	1pm-2pm	12pm-1pm	1pm-2pm	1pm-2pm	1pm-2pm	2pm-3pm	
C. Mercadeo	1pm-2pm	1pm-2pm	12pm-1pm		1pm-2pm	1pm-2pm	2pm-3pm
Cajero	2pm-3pm	2pm-3pm		2pm-3pm	2pm-3pm	1pm-2pm	2pm-3pm
R. Producción	1pm-2pm	1pm-2pm	2pm-3pm	12pm-1pm		2pm-3pm	1pm-2pm
Barista	2pm-3pm	2pm-3pm	1pm-2pm		12pm-1pm	1pm-2pm	2pm-3pm
Mesero 1		1pm-2pm	2pm-3pm	1pm-2pm	3pm-4pm	2pm-3pm	1pm-2pm
Mesero 2	2pm-3pm		1pm-2pm	2pm-3pm	1pm-2pm	3pm-4pm	2pm-3pm
Mesero 3	1pm-2pm	2pm-3pm		3pm-4pm	2pm-3pm	1pm-2pm	3pm-4pm
Conserje		1pm-2pm	1pm-2pm	1pm-2pm	1pm-2pm	1pm-2pm	1pm-2pm

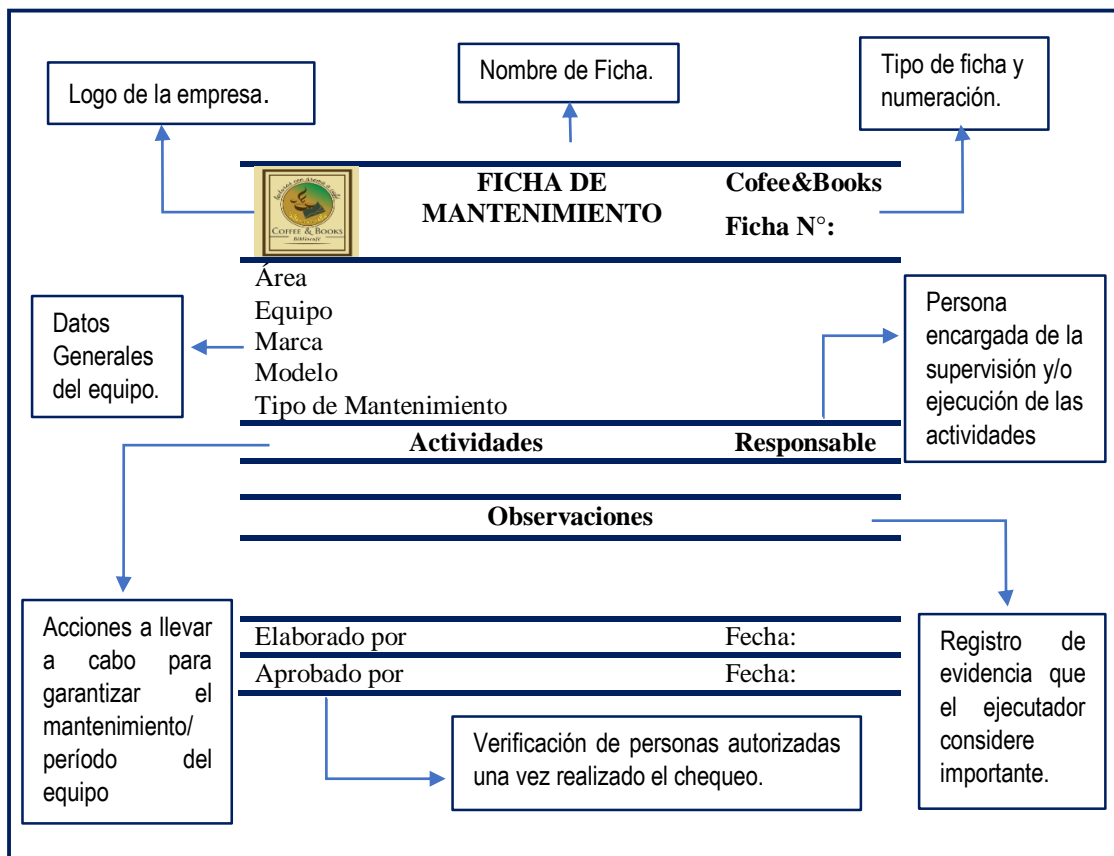
*Fuente: Elaboración Propia.*



### 8.18 Mantenimiento.

Para garantizar el buen funcionamiento de las maquinas utilizadas para los procesos de producción de bebidas se establecen fichas de mantenimiento preventivo en las cuales se describen actividades específicas que el encargado del área debe realizar.

#### 8.18.1 Descripción de ficha de mantenimiento.



*Ilustración 21 Descripción ficha de mantenimiento.  
Fuente: Elaboración propia.*



## 8.18.2 Ficha de Mantenimiento.

Tabla 119

*Ficha de mantenimiento cafetera Espresso/Cappuccino.*

FICHA DE MANTENIMIENTO		Coffee&Books
		Ficha N°: 1
Área	Cocina	
Equipo	Cafetera Espresso/Cappuccino	
Marca	MONROC	
Modelo	18-MONROC-INOX	
Tipo de Mantenimiento	Preventivo	
Actividades		Responsable
Diario		
Accionar el grupo mientras se remueven las partículas de café con ayuda del cepillo de la máquina.		
Agregar una cucharada de detergente especial para máquinas de Espresso en el portafiltro ciego e insertarlo en el grupo.		Barista
Deja el portafiltro ciego en el grupo durante 5 minutos.		Resp. Producción
Limpiar y accionar el grupo nuevamente cada 10 segundos hasta que el agua salga totalmente limpia.		
Cada tres meses.		
Cambiar las juntas de los grupos.		
Cambiar las rejillas de dispersión.		
Revisar la velocidad de flujo y temperatura de cada grupo.		Resp. Producción
Revisar todos los botones.		
Analizar la calidad del agua del calentador y de los grupos.		
Cada seis meses		
Desarmar y limpiar el vaporizador.		
Desarmar y limpiar la ducha de agua.		
Cambiar la válvula de vacío.		Técnico
Limpiar la sonda de nivel de la caldera.		Resp. Producción
Remover el ensamble de la máquina y limpiar todo tipo de acumulación de polvo.		
Anualmente		
Cambiar la válvula de seguridad de presión.		
Cambiar el indicador de nivel visual.		
Cambiar las canastas de los portafiltros.		
Cambiar el tubo de desagüe ( si es necesario).		Técnico
Cambiar el condensador de la bomba de presión que se encuentra junto a la válvula solenoide.		Resp. Producción
Revisar que no haya escape de vapor ni de agua.		
Si es necesario		
Cambiar filtros de agua.		
Cambiar la bomba.		



**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.**

Cambiar electroválvulas y solenoides.  
Cambiar válvula reguladora de presión.  
Cambiar los accesorios.  
Cambiar manómetros (indicador de presión).

**Observaciones**

Elaborado por

Fecha:


Aprobado por

Fecha:

*Fuente: Elaboración propia.*

*Tabla 120*

*Ficha de mantenimiento molinillo.*

 <b>FICHA DE MANTENIMIENTO</b>		<b>Cofee&amp;Books</b>
		<b>Ficha N°: 2</b>
Área	Cocina	
Equipo	Molinillo	
Marca	Bosch	
Modelo	TSM6A013B	
Tipo de Mantenimiento	Preventivo	
<b>Actividades</b>		<b>Responsable</b>
<b>Diario</b>		
Asegurar el canal de salida de la tolva.		
Moler el café que queda en el interior del molinillo hasta que ya no caiga nada por el canal de salida.		
Apagar y limpiar el mecanismo interior con un pincel o cepillo suave o aspiradora.		Barista
Eliminar cualquier rastro de café molido del dosificador.		Resp. Producción
Pasar un paño suave por el exterior para que el molinillo quede reluciente.		
<b>Semanal</b>		
Quitar la tolva y eliminar los restos de café que se encuentran en la parte inferior.		
Para purgar el molinillo, moler unos cuantos granos de café hasta que dejen de salir restos por el canal de salida.		Barista
Introducir alrededor de 20g de pastillas de limpieza en las cuchillas y poner en marcha para limpiar el interior.		Resp. Producción
<b>Mensual</b>		
Quitar la tolva y vaciar todos los granos de café que se encuentran en el interior.		Barista
Lavar el recipiente con agua templada y jabón y asegurar un secado perfecto.		Resp. Producción



**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.**

Quitar todas las partes que sea posible y limpiar los restos de café y aceites utilizando un pincel suave seco o un palillo de madera.

Vaciar el compartimento dosificador de café y limpiar con pincel.

Aspirar todas las partes del molinillo y pasar por las piezas que desmontadas.

Moler café (10 o 20 gramos aproximadamente) antes de utilizar nuevamente.

---

**Observaciones**

---

Elaborado por

Fecha:

Aprobado por

Fecha:

*Fuente: Elaboración propia.*

*Tabla 121*

*Ficha de mantenimiento licuadora.*



**FICHA DE MANTENIMIENTO**

**Coffee&Books**

**Ficha N°: 3**

Área

Cocina

Equipo

Licuadora

Marca

KitchenAid

Modelo

KSB560PK

Tipo de Mantenimiento

Preventivo

**Actividades**

**Responsable**

**Diariamente**

Agregar una taza de agua tibia al vaso.

Agregar una gota de detergente para lavar loza y otra taza de agua tibia.

Barista

Sacar los residuos o suciedad, dejar que se asiente todo por unos cuantos segundos, enjuagar y se limpiar.

Resp. Producción

Verificar el que el cable no se encuentre colgado.

**Cuando se requiera.**

Verificar estado de las cuchillas y cambiarlas.

---

**Observaciones**

---

Elaborado por

Fecha:

Aprobado por

Fecha:

*Fuente. Elaboración propia.*



### **8.19 Aspectos de higiene y seguridad.**

Este aspecto se presenta con el propósito de guiar a los empleados de Coffee&Books en la correcta realización de los procesos y utilización de equipos para garantizar la protección, preservación de su salud y evitar cualquier accidente laboral.

El artículo 82, inciso 4 de la Constitución Política de la República de Nicaragua reconoce el derecho de los trabajadores a condiciones de trabajo que les aseguren en especial: "La integridad física, la salud, la higiene y la disminución de los riesgos laborales para hacer efectiva la seguridad ocupacional del trabajador". Ley 618 "Ley General de Higiene y Seguridad del Trabajo" ha ordenado en el artículo 1 y 2, lo siguiente:

Objeto de la ley: La presente ley es de orden público, tiene por objeto establecer el conjunto de disposiciones mínimas que, en materia de higiene y seguridad del trabajo, el Estado, los empleadores y los trabajadores deberán desarrollar en los centros de trabajo, mediante la promoción, intervención, vigilancia y establecimiento de acciones para proteger a los trabajadores en el desempeño de sus labores.

Ámbito de aplicación: esta Ley, su reglamento y las normativas son de aplicación obligatoria a todas las personas naturales o jurídicas, nacionales y extranjeras que se encuentran establecidas o se establezcan en Nicaragua, en las que se realicen labores industriales, agrícolas, comerciales, de construcción, de servicio público y privado o de cualquier otra naturaleza. Sin perjuicio de las facultades y obligaciones que otras Leyes otorguen a otras instituciones públicas dentro de sus respectivas competencias.





### **8.19.1 Seguridad.**

#### **8.19.1.1. Instalaciones.**

- La localización y distribución de áreas en Cofee&Books considera cualquier posibilidad de contaminación entre ellas.
- Metrocentro cumple con las normas de seguridad eléctricas y de accesibilidad.
- El diseño de interior se ajustará al espacio capturando la mayor cantidad de luz natural posible y facilitando el flujo de movilidad.

#### **8.19.1.2 Equipos y Utensilios de trabajo.**

- Los equipos y utensilios utilizados serán de materiales lavables, fáciles de desinfectar.
- No alterarán el olor ni sabor de las bebidas a base de café.
- Estarán localizados de manera accesible para limpieza y utilización.
- El personal no utilizará uniforme de material inflamable.
- El Barista, responsable de producción y conserje utilizarán mandil o pechera y guantes impermeables y desechables cuando sea necesario.
- El personal operativo utilizará zapatos cerrados, con suela antideslizante.
- Se ubicarán porta jabón y porta papel en cada uno de los baños.

#### **8.19.1.3 Medidas de seguridad.**

- Mantener libre de obstáculos y desperdicios la zona de trabajo.
- Depositar los desperdicios en los recipientes dispuestos a tal efecto.
- Caminar a velocidad moderada, mirando en la misma dirección que se circula.



**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.**

- Reportar de manera inmediata los suelos en malas condiciones.
- Evitar los derrames.
- Colocar avisos de precaución o delimitar la zona cuando se esté limpiando.
- Utilizar calzado adecuado (con sujeción segura al pie, suela antideslizante, resistente a penetración y absorción de agua.) y en óptimas condiciones.
- No dejar cajones entreabiertos.
- Almacenar correctamente los distintos materiales o utensilios.
- Disponer siempre de los medios de extinción de incendio adecuados.
- Recibir formación e información sobre actuaciones básicas en caso de incendio.
- Aislar cables y conexiones de las zonas de trabajo y de paso.
- Comprobar el estado de cables, enchufes, y aparatos eléctricos.
- No utilizar aparatos que estén en mal estado o que hayan sufrido algún golpe, hasta que sean revisados.
- Mantener los productos de limpieza alejados de las fuentes de calor.
- Ventilar los locales mientras se esté limpiando.
- Guardar los productos de limpieza bien cerrados y ordenados en un lugar seco.
- Leer las instrucciones de uso, no utilizar nunca un producto de limpieza sin saber sus riesgos y características.
- Exigir un correcto etiquetado de los productos.
- No introducir líquidos corrosivos en botellas de bebidas que puedan ocasionar algún tipo de error.
- Si es necesario hacer algún tipo de trasvase, realizarlo con cuidado y muy despacio, en un lugar donde se disponga de agua y, en caso de salpicadura, lavar la zona afectada con ella.
- No mezclar productos limpiadores.



- Utilizar guantes de goma.
- Lavarse las manos después de manipular estos productos.
- En caso de ingesta accidental, hacer que el accidentado beba la máxima cantidad de agua posible para que el producto se diluya, pero no provocar el vómito (podría volver a dañar la vía digestiva).

#### **8.19.1.4 Equipos de seguridad individual.**

- Guantes para limpieza: Serán utilizados por el Barista, conserje y aquella persona que manipule líquidos de limpieza o el botiquín (cuando sea necesario).
- Pecheras: Equipo que utilizará el barista para evitar derrames en el uniforme.
- Tapa boca: Sera utilizado por el conserje para limpiar baños o manipular algún líquido de limpieza y los que manipulen en el cafetín.
- Botas de plásticos/hule: Serán utilizados por el barista, responsable de producción y conserje.
- Gorros: Los gorros los utilizará el barista y responsable de producción para evitar caída de cabello en alguna bebida.

#### **8.19.1.5 Equipos de seguridad colectiva.**

Los extintores son elementos portátiles destinados a la lucha contra fuegos incipientes, o principios de incendios, los cuales pueden ser dominados y extinguidos en forma breve. (Profuego)

La Norma NFPA 10 (Norma para Extintores Portátiles Contra Incendios) en el capítulo 5 establece los tipos de extintores se deben determinar mediante la aplicación de los siguientes requerimientos:

- Tipo de incendio que pueda ocurrir con mayor probabilidad.



**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.**

- Tamaño del incendio de más probable ocurrencia.
- Riesgos en el área donde es más probable que ocurra el incendio.
- Equipos eléctricos energizados en la vecindad del incendio.
- Condiciones de temperatura ambiente.

También determina los tipos de extintores a utilizar, en dependencia del material que propague el fuego.

- Incendios Clase A. Los incendios de Clase A son incendios de materiales combustibles comunes, como la madera, tela, papel, caucho y muchos plásticos.
- Incendios Clase B. Los incendios de Clase B son incendios de líquidos inflamables, líquidos combustibles, grasas de petróleo, alquitrán, aceites, pinturas a base de aceite, disolventes, lacas, alcoholes y gases inflamables.
- Incendios Clase C. Los incendios de Clase C son incendios que involucran equipos eléctricos energizados.
- Incendios Clase D. Los incendios de Clase D son incendios de metales combustibles como el magnesio, titanio, circonio, sodio, litio y potasio.
- Incendios Clase K. Los incendios Clase K son incendios de electrodomésticos que involucran combustibles para cocinar (aceites y grasas vegetales o animales).

Debido a las características estructurales y ambientales de Bibliocafé se protegerán los riesgos de tipo A y C, para ambos se necesitan extintores de agentes halogenados los cuales se limitan a aplicaciones donde se necesita un agente limpio para extinguir el fuego eficientemente sin daño para el equipo o área protegida, o cuando el uso de agentes alternativos puede causar riesgo para el personal en el área. (Incendios) , pero debido a su prohibición en el año 2010 por



## ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

la destrucción que ocasiona a la capa de ozono, se utilizarán extintores de CO<sub>2</sub> con el cual se obtienen los mismos resultados.

Estos tendrán un peso de 20kg y se ubicarán en lugares visibles donde se estime mayor probabilidad de ocasionarse el incendio y próximos a las salidas de emergencia sobre soportes fijados a parámetros verticales de modo que la parte superior del extintor quede, como máximo, a 1,20 metros sobre el suelo (Nicaragua). Los extintores se ubicarán en las áreas de ambiente cerrado, cocina y oficina, se mantendrán totalmente cargados, en condición operable y su cambio se realizará cada año.

Las señales de prevención son aquellas que tienen por objeto prevenir o advertir a los empleados y clientes respetar ciertas reglas o en caso de que se presente una emergencia. A continuación, se muestran las señales de prevención que se ubicarán en Bibliocafé “Coffee&Books” como advertencia visual.

Tabla 122

*Señales de prevención.*



Estará prohibido en la instalación de Coffee&Books, excepto en el ambiente abierto, tiene como objeto prevenir incendios y garantizar la comodidad y salud para las personas que no lo inhalan.



Esta señal estará ubicada sobre los parámetros verticales donde se encuentren los extintores.



Permite identificar el botiquín de primeros auxilios.



Su función es recordar el uso en las actividades que sean necesarios



Como el nombre lo indica es una señal para indicar que hay una salida en caso de una emergencia como incendios y temblores.

*Fuente: Elaboración propia.*



### **8.19.2 Higiene.**

En Coffee&Books se tomarán algunas medidas necesarias para garantizar la inocuidad y salubridad de las bebidas a base de café desde la producción hasta el consumo final de este, así como mantener la higiene para evitar cualquier enfermedad a causa del incumplimiento o mal uso de las medidas establecidas.

- Todo el personal recibirá capacitación sobre manipulación de las bebidas y respecto a higiene personal.
- El personal directo (Barista) deberá usar uñas cortas, no podrá usar esmalte, el cabello deberá andar sujetado para evitar la caída en alguna bebida y evitar algún tipo de accesorios, en caso de que sea masculino deberá usar el cabello y barba corto.
- El uniforme no deberá contener manchas, polvos ni ningún otro tipo de suciedad.
- Sus zapatos deberán permanecer limpios.
- Se lavarán las manos con jabón líquido antes y después de terminar operaciones en Coffee&Books y de manipular el botiquín de primeros auxilios, también usarán gel desinfectante.
- Los baños del personal y los clientes deberán permanecer limpios.

#### **8.19.2.1 Limpieza y desinfección.**

Coffee&Books mantendrá limpio todas las áreas del local, sin residuos de materia prima, polvo, basura o cualquier otro agente no aceptable dentro del establecimiento, lo cual ayudará a brindar un servicio de calidad cuidando también la salud de los empleados. Para ello se tomarán las siguientes medidas:

- Se limpiarán y desinfectarán los pisos y techos todos los días antes y después de terminar el día.
- Se lavarán y desinfectarán los equipos antes y después de su uso.



- Cualquier mueble, mesa o electrodomésticos que se utilice para la manipulación o proceso de las bebidas se mantendrán totalmente limpios.
- Se usará detergente, cloro, desinfectante tanto para baños, como para pisos y muebles, además se usará jabón líquido y ambientador.
- En caso de derrame en cualquier lugar o mueble del local se limpiará inmediatamente.

#### **8.19.2.2. Salud del personal.**

La administración de Coffee&Books se preocupará por el bienestar del personal, por esa razón tomará en cuenta las siguientes medidas:

- Estarán identificados y señalizados los sitios de riesgos dentro del local, además se le explicará al personal el significado de cada uno de ellos.
- Se les exigirá elaborarse exámenes médicos periódicamente además que se contará con la acreditación sanitaria emitida por la entidad municipal.
- Tendrán facilidades y acceso a atención profesional o descanso (si el medico lo indica) en caso de alguna enfermedad.
- Existirá un botiquín de primeros auxilios y extintores en las áreas sensibles.
- El barista no manipulará dinero dentro de sus horas laborales efectivas.

#### **8.19.2.3 Botiquín de primeros auxilios.**

El establecimiento Coffee&Books Contará con un botiquín de primeros auxilios que podrá ayudar en caso de emergencias o enfermedades leves que no necesitan de una atención médica. Este contará con algunos medicamentos permitidos por los médicos y algunos materiales que pueden ayudar para curaciones.

Para el cuido y mantenimiento del botiquín se tomarán las siguientes medidas:



- El botiquín se ubicará en un lugar seguro y visible donde no haya riesgo alguno (no se ubicará en baño ni cafetín ya que los medicamentos se pueden alterar por la humedad o calor).
- Se hará una lista del contenido y se pegará en la contratapa del botiquín.
- Todos los elementos estarán resguardados y rotulados, en caso de líquidos se utilizarán envases de plásticos ya que el vidrio se puede quebrar fácilmente.
- Se revisará periódicamente y se sustituirán aquellos medicamentos que se encuentren sucios, contaminados, vencidos o dañados, y se agregarán medicamentos o materiales que falten.
- Para administrar el medicamento se tomarán en cuenta las contraindicaciones de cada uno de ellos.

El botiquín de primeros auxilios contendrá:

- Analgésicos
- Alcohol
- Antiinflamatorios
- Antidiarréicos
- Antibióticos
- Desinfectantes
- Antieméticos
- Antiácidos
- Cremas para quemaduras
- Material para curas
- Productos de gasas o rayón/Polyester
- Instrumentos y otros elementos adicionales (Guía Telefónica de Emergencias, focos)





### **8.18.3 Medidas preventivas para procesos de producción.**

- Respetar el procedimiento de los procesos de producción.
- Practicar las medidas de higienes personal (las cuales estarán ubicadas en la pared de cafetería) que se mencionan anteriormente.
- Limpiar cuidadosamente las máquinas antes y después de terminar operaciones, además el lugar de trabajo donde se manipulará la materia prima y donde se obtendrá el producto final, así como los utensilios utilizados.
- Hacer uso obligatorio de los Equipos de Protección Personal.
- Ante Cualquier ruido extraño u otro desperfecto de la máquina, checarla y/o notificar al responsable de producción.
- Ejecutar de manera eficiente las actividades de mantenimiento preventivo.

### **8.20 Aspectos legales.**

Para que Bibliocafé “Coffee&Books” haga su apertura deberá cumplir con requisitos jurídicos que dictan las leyes mercantiles y tributarias en Nicaragua. Para ello registrará en el Registro Mercantil, Dirección General de Ingresos (DGI), Alcaldía de Managua (ALMA), Bomberos, Ministerio de salud (MINSa), Instituto Nicaragüense de Turismo (INTUR) e Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS). Todos ellos entes reguladores que garantizan el buen accionar legal de las organizaciones.

Coffee&Books se constituirá como una empresa privada cuya representación jurídica será Sociedad Colectiva; este tipo de empresas es de propiedad de más de una persona, los socios responden de forma ilimitada con su patrimonio y existe participación en la dirección o gestión de la empresa. (Nacional., 2019)



### **8.20.1 Requisitos para el Acta Constitutiva.**

- Nombre, domicilio, nacionalidad de los constituyentes de la empresa, así como aquellos que puedan llevar la firma fiscal.
- El objeto social de la empresa y actividades que realiza cada persona.
- La razón social o nombre de la empresa.
- Denominación de la sociedad, duración y domicilio social.
- Aportaciones de capital por los constituyentes de la sociedad o agrupación. (Acta Constitutiva., 2018)

### **8.20.2 Registro Mercantil.**

El Registro Mercantil tiene por objeto la inscripción de los comerciantes o empresarios, de los actos y contratos de comercio; la inscripción y legalización de los Libros de Diario, Mayor, Actas, Acciones y cualquier otra información que determine la Ley General de Registros Públicos, Ley 618. (Justicia., 2019)

#### **7.20.2.1 Elementos necesarios para inscripción del Registro Mercantil.**

- Solicitud de Inscripción como Comerciante original en papel sellado. (Si la solicitud es firmada por un apoderado especial, se debe relacionar el poder que lo acredita y adjuntar original). Puede descargar un modelo del siguiente enlace: Modelo de Solicitud de Comerciante.
- Libros contables: Diario y Mayor.
- Fotocopia de cédula de identidad nicaragüense, pasaporte o Cédula de Residencia nicaragüense.
- Colilla de orden de pago de inscripción de poder. (Nicaragua. T. , 2019)

Toda empresa debe contar un Registro Único del Contribuyente (RUC), este es el número identificador de la cédula tributaria, personal e intransferible, que corresponde a todas aquellas personas físicas (nacionales o extranjeras) y



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

jurídicas con o sin fines de lucro (empresas, sociedades, asociaciones, corporaciones, etc.) que realicen actividades económicas dentro del territorio nacional. (Contribuyente., 2019)

Los requisitos para realizar este tramite será de acuerdo al tipo de persona que lo ejecute ya sea una persona natural o una persona jurídica y se deberá ejecutar en la DGI. A continuación, se presenta una tabla comparativa con las ventajas y desventajas de realizar estos trasmites según el tipo de persona.

*Tabla 123*  
*Requisitos Registro Mercantil.*

Persona Natural	Persona Jurídica
<ul style="list-style-type: none"><li>• La constitución de la empresa es sencilla y rápida, no presenta mayores trámites, la documentación requerida es mínima.</li><li>• La constitución de la empresa no requiere de mucha inversión, no hay necesidad de hacer mayores pagos legales.</li><li>• no se les exige llevar y presentar tantos documentos contables.</li><li>• Si la empresa no obtiene los resultados esperados, el giro del negocio puede ser replanteado sin ningún inconveniente.</li><li>• Las empresas constituidas bajo la forma de persona natural pueden ser liquidadas o vendidas fácilmente.</li><li>• La propiedad, el control y la administración recae en una sola persona.</li><li>• Se puede ampliar o reducir el patrimonio de la empresa sin ninguna restricción.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cuenta con responsabilidad limitada, es decir, el dueño o los dueños de la empresa asumen solo de forma limitada la responsabilidad por las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa, las cuales solo se avalan con los bienes, capital o patrimonio que pueda tener la empresa.</li><li>• Mayor disponibilidad de capital, ya que éste puede ser aportado por varios socios.</li><li>• Mayores posibilidades de acceder a créditos financieros (los bancos o entidades financieras suelen mostrar mayor disposición a conceder préstamos a Personas Jurídicas antes que a Personas Naturales).</li><li>• Posibilidad de acceder a concursos públicos sin mayores restricciones.</li><li>• El propietario y los socios trabajadores de la empresa</li></ul>



## ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

- Pueden acogerse a regímenes más favorables para el pago de impuestos.
- Tiene responsabilidad ilimitada, es decir, el dueño asume de forma ilimitada toda la responsabilidad por las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa, lo que significa que deberá garantizar dichas deudas u obligaciones con su patrimonio o bienes personales.
- Capital limitado solo a lo que pueda aportar el dueño.
- Presenta menos posibilidades de acceder a créditos financieros (los bancos o entidades financieras suelen mostrar poca disposición a conceder préstamos a Personas Naturales).
- Falta de continuidad en caso de incapacidad del dueño.
- pueden acceder a beneficios sociales y seguros.
- Mayor dificultad al momento de constituirla, presenta una mayor cantidad de trámites y requisitos.
- Requiere de una mayor inversión para su constitución.
- Se les exige llevar y presentar una mayor cantidad de documentos contables.
- La propiedad, el control y la administración pueden recaer en varias personas (socios).
- Presenta una mayor cantidad de restricciones al momento de querer ampliar o reducir el patrimonio de la empresa.
- Presenta una mayor dificultad para liquidarse o disolverse.

---

*Fuente: (Red., 2018)*

Coffee&Books se establecerá con una personería jurídica, de esta forma es la empresa quien ejerce derechos y cumple obligaciones y es quien asume todas las responsabilidades. En el caso de una quiebra y la empresa es obligada a pagar alguna deuda, ésta se pagará solo con los bienes que pueda tener la empresa a su nombre, sin poder obligar al dueño o a los dueños a tener que hacerse responsable por ella con sus bienes personales. (Ver Anexos Ilustración N°30)



### 8.20.3 Requisitos para trámite de cédula RUC.

Toda Persona Jurídica para efectos de su inscripción debe acudir a la Administración de Renta más cercana al domicilio donde realizará su actividad económica, presentar carta de solicitud de inscripción dirigida al administrador de renta y completar el formulario de inscripción proporcionado gratuitamente. (Ingresos., 2018) deberá adjuntarle los siguientes requisitos:

1. Fotocopia certificada de acta constitutiva y estatus debidamente inscritos en el Registro mercantil.
2. Documentos de identificación del representante legal de la persona jurídica que se inscribe, considerando Cédula de Identidad Ciudadana o pasaporte.
3. Documento que hace constar el domicilio fiscal del representante legal y de la empresa que se inscribe (Coffee&Books) pudiendo ser al menos una de las siguientes facturas de servicios básicos: agua, luz, teléfono o bien el contrato de arriendo del inmueble.
4. En caso de que las facturas mencionadas no estén a nombre del solicitante, debe presentar "Declaración Notarial", indicando las generales de ley (nombre, estado civil, oficio, dirección domiciliar, dirección del negocio o empresa y la dirección para oír notificaciones).
5. Fotocopia de cédula de identidad de los miembros de la junta directiva.
6. Pagar un arancel de:
  - a) 505.00 córdobas cuando el monto del capital social sea menor a los cincuenta mil córdobas.
  - b) El 1% sobre el capital social mayor a los cincuenta mil córdobas netos.
7. Si la inscripción la realiza una tercera persona, deberá presentar original y copia de poder especial y fotocopia de cédula de identidad.



#### **8.20.4 Requisitos para matrícula alcaldía de Managua.**

De acuerdo con el Plan de Arbitrios Municipal, toda persona natural o jurídica que se dedique habitualmente a la venta de bienes o prestación de servicios, sean éstos profesionales o no, deberán solicitar la Matrícula anualmente en el municipio para cada una de las actividades económicamente diferenciadas que en el mismo desarrolle. (Municipal., 1989), para obtenerla, de acuerdo con la municipalidad se debe cumplir con los requisitos, (ALMA, 2019). Ver Anexos Ilustración N°31 y N°32

- Copia y original del Número RUC.
- Copia y original de la cédula de identidad.
- Solvencia municipal o boleta de no contribuyente.
- Carta poder (si actúa en representación del contribuyente).
- Especificar el barrio, teléfono, y dirección exacta del negocio y del dueño de la actividad.
- Formulario de apertura de matrícula de cuota fija debidamente lleno.

#### **8.20.5 Bomberos**

De acuerdo con los procedimientos, se deberá presentar la persona o apoderado a la delegación de bomberos de la localidad del negocio (INTUR, 2019) posterior a eso se deberá:

- Registrarse en el libro de servicios de la delegación de bomberos.
- Trasladarse con el inspector al local o negocio para realizar la inspección.

De resultar aprobada la inspección se deberá:

- Llenar el formulario de solicitud de inspección y presentar los siguientes documentos:

1. Fotocopia de cédula de identidad, si es personal natural o número RUC en caso de ser persona jurídica.
2. Original y fotocopia del Boucher de pago de arancel conforme a la Ley de Dirección General de Bomberos de Nicaragua , Ley 837 Arto 92 (Nicaragua., 2014) según el índice de peligrosidad. (Ver Anexo Ilustración N°33).



- En caso que el local requiera, según la norma técnica obligatoria nicaragüense de protección contra incendios, deberá presentar el plan de emergencia y evacuación.
- Se entrega la Certificación de Inspección de Bomberos. El tiempo máximo de este proceso es de 48 horas.

#### **8.20.6 Requisitos Instituto Nicaragüense de Turismo (INTUR).**

Se solicita inspección al Departamento de Registro o Delegación Departamental del Instituto Nicaragüense de Turismo, la solicitud se realizará vía correo electrónico o llamada telefónica, estos datos se encuentran colgado en su página (INTUR, 2019) y se le facilita los requisitos:

1. Formulario de aplicación.
  2. Fotocopia razonada de Escritura de constitución de la sociedad, (el objeto social deberá estar relacionado a la actividad que solicite), debidamente inscrita en el Registro Mercantil, si es persona jurídica, si es persona natural no aplica.
  3. Poder del representante legal (persona natural o jurídica, si aplica), fotocopia simple.
  4. Fotocopia de contrato de arriendo, (si el plazo es mayor a 5 años deberá ser en escritura pública), según el caso.
  5. Fotocopia de cédula de identidad o de residencia del propietario o representante legal.
  6. Constancia de trámite de Licencia Sanitaria, emitida por el MINSA.
  7. Certificación de Inspección de Bomberos.
  8. Se programa la inspección por parte de INTUR, el tiempo aproximado es de 8 días posteriores a la solicitud.
- Una vez realizada la inspección por parte de INTUR, el interesado presenta los requisitos en el Departamento de Registro o Delegación Departamental de INTUR, al que corresponda.



- Si los requisitos están completos, se emite orden de pago y el interesado procede a realizar el pago del cobro establecido.
- Posterior al pago, presenta Recibo Oficial de Caja (ROC) al que se extrae copia y posterior se le entrega el Título Licencia, este procedimiento tarda aproximadamente 15 minutos. Renovar anualmente el Título Licencia de INTUR, la que tiene vigencia hasta el 31 de diciembre de cada año, deberá realizarlo durante los meses de Enero a Marzo. (Ver Anexo N°34).

#### **8.20.7 Requisitos del Ministerio de Salud (MINSA).**

Se deberá presentar la solicitud ante la autoridad sanitaria del centro de salud correspondiente de acuerdo a su ubicación geográfica, se le facilita los requisitos, se entrega formulario de solicitud de trámite de licencia sanitaria y se programa inspección del local. (INTUR, 2019)

Se procede a realizar la inspección sanitaria, el tiempo aproximado desde que se realiza la solicitud, hasta la fecha que se realizará la inspección es de 20 días máximo.

Posterior a la inspección se entrega los siguientes requisitos:

1. Matricula de la alcaldía.
2. Certificación de inspección de Bomberos.
3. Constancia de fumigación.
4. Certificados de salud. Arto 5 (Nicaragua., NORMA TÉCNICA N° 03 026-99, 2000).
5. Fotocopia de cédula RUC en caso de ser jurídico.
6. Resolución administrativa emitida por la Policía Nacional. (Los establecimientos que no tengan expendio de bebidas alcohólicas, omitir este requisito).
7. Ficha de inspección sanitaria.





- Recepción y revisión de requisitos en el centro de salud correspondiente, si la documentación está completa y conforme, se le regresa al usuario para que este se dirija al Sistema Local de Atención Integral en Salud (SILAIS) de su Localidad.
- El SILAIS correspondiente recepciona y revisa los documentos, se entrega constancia de trámite de la Licencia Sanitaria.
- Si la revisión de la documentación es satisfactoria se emite la Licencia Sanitaria, la cual debe estar firmada y sellada por las autoridades competentes. Se debe tener en cuenta que: Si en la inspección no cumple con la regulación sanitaria se llega a una negociación con el interesado para establecer los plazos de cumplimiento de las no conformidades emitidas por el MINSA. Conforme los plazos establecidos posteriormente se realiza inspección para verificar el cumplimiento y continuar el procedimiento de trámite de licencia sanitaria con vigencia de dos años, renovándola treinta días antes de su fecha de vencimiento.

#### **8.20.8 Policía Nacional.**

Coffee&Books no necesitará un permiso de la Policía Nacional para la apertura ya que no ofrecerá bebidas alcohólicas.

#### **8.20.9 Instituto Nicaragüense de Seguridad Social.**

El seguro social protege integralmente al trabajador ante las contingencias derivadas de su actividad laboral y repara el daño económico laboral que pudiera causarle estas a él o a sus familiares, garantiza las prestaciones en salud, económicas y de lactancia a los asegurados y sus beneficiarios activos, también la pensión a todos los afiliados al INSS, cuando han cumplido con los requisitos y condiciones que la Ley de Seguridad Social y su Reglamento establecen para el retiro (vejez) o bien ante una invalidez o en caso de muerte. (INSS, 2019)



Para ello se basa en el Decreto Presidencial No. 06-2019 Decreto de Reformas al Decreto Número 975 “Reglamento General de La Ley de Seguridad Social” aprobado por el consejo directivo del Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS), en el cual dicta las cuotas para financiar las prestaciones que este otorga en diversos regímenes, las que se pueden observar en la Tabla N°115 presente en el aspecto organizacional.

#### **8.20.10 Máquina de Punto de Venta (POS).**

La máquina POS (Point of Sale) es un dispositivo de tipo electrónico con pantalla y teclado. Es una tecnología que se adapta a los pagos a través de tarjetas de débito y crédito. Los pasos a seguir para obtener este dispositivo son diferentes en cada banco al que se le solicite adquirirlo, por lo tanto, se solicitó este dispositivo en los bancos más importantes de Nicaragua (Banpro, BAC y Lafise).

##### **Banpro**

En el caso de Banpro, se puede solicitar en cualquier sucursal y se debe presentar la siguiente información:

- Proporcionar una línea telefónica y un sitio adecuado del establecimiento.
- Llenar solicitud de afiliación.
- Presentar documentos que acrediten la representación del solicitante.
- Se espera la visita del agente Banpro para brindar una capacitación del uso de la máquina POS y la entrega de publicidad del banco.

##### **BAC**

Los requisitos para una máquina de BAC son los siguientes:

- Comunicarse con la institución con la que se quiera obtener el POS para el servicio.
- Se visita al cliente para explicar los requisitos y condiciones.
- Una vez completados los requisitos, el proceso de instalación y capacitación tarda unos cinco días hábiles.



### **Lafise**

Los requisitos para una máquina de Lafise son los siguientes:

- Apertura de cuenta en córdobas en banco Lafise.
- Llenado de solicitud de afiliación.
- Matricula de alcaldía
- Cedula RUC.
- Cedula de identidad del representante legal.
- Escritura de constitución de sociedad y estatutos debidamente inscritos en el Registro Público de la propiedad.
- Poder General de administración.
- Certificación de junta directiva debidamente inscrita.

### **8.21 Responsabilidad social.**

Para las organizaciones la sostenibilidad de los negocios significa no sólo el suministro de productos y servicios que satisfagan al cliente, haciéndolo sin poner en peligro el medio ambiente, sino también operar de una manera socialmente responsable.

Bibliocafé “Coffee&Books” se basa en la norma ISO 26000:2010 la que tiene como objetivo prioritario contribuir a que las organizaciones se orienten hacia criterios de desarrollo sostenible más allá del preceptivo cumplimiento legal relacionado con sus actividades y operaciones de negocio.

Será un compromiso importante para Coffee&Books contar con el distintivo de empresa socialmente responsable, pues le comprometerá con la sociedad a prestar un servicio con productos de calidad y la a contribución para la construcción de un mejor entorno dentro y fuera de la empresa. Para esto, se proyectará en dos áreas importantes: preservación del medio ambiente y el voluntariado educativo para la comunidad.



La preservación del medio ambiente será parte la cultura empresarial y estará basada reglas de sustentabilidad mediante normas nacionales y globales. Así mismo en la mayor participación de difusión y concientización ambiental con grupos de interés. Para ello existirá un comité de responsabilidad social con la finalidad de establecer los lineamientos internos y de velar por el cumplimiento de los nacionales.

Bibliocafé “Coffee&Books” manejará de forma responsable sus residuos, a través del cumplimiento de sus actividades de recolección ya calendarizadas apoyándose en la ley 217 “Ley General del Medio Ambiente y los Recursos Naturales” ,Título IV De la Calidad Ambiental, Capitulo III Desechos Sólidos No Peligrosos, el Arto 129 el cual cita: Las alcaldías operarán sistemas de recolección, tratamiento y disposición final de los desechos sólidos no peligrosos del municipio, observando las normas oficiales emitidas por el Ministerio del Ambiente y los Recursos Naturales y el Ministerio de Salud, para la protección del Ambiente y la Salud.

Incluirá en sus programas de capacitación temas ambientales contextuales a sus colaboradores, donde también se les permita generar ideas de aporte a su mejora. Entre ellos se proponen:

#### **8.21.1 Programa “Seamos ejemplo”.**

Tendrá como objetivo inspirar y dar poder a los colaboradores para que reutilicen, reciclen y rehúsen a través de la realización de iniciativas tales como:

- Reciclado del papel
- Rehúso y reciclado de tóner.
- Separación de basura orgánica e inorgánica.
- Concientización a niños para el cuidado de su entorno.
- Persuasión a través de la decoración de la vajilla.



### **8.21.2 Programa “Ahorremos juntos”.**

Tendrá como objetivo ahorrar recursos a través de buenas prácticas en los procesos.

- Cuidar el consumo de energía a través de la desconexión de equipos que no se encuentren en función y mantener luces apagadas de espacios donde no se necesite.
- Mejorar prácticas operativas, respetando los procedimientos de los procesos.
- Prevenir la generación de contaminantes.
- Evitar desperdicios y costos innecesarios.
- Incrementar la eficiencia operativa.
- Valorar residuos y aprovecharlos.

En cuanto al área de voluntariado educativo para la comunidad, Cofee&Books promoverá una cultura de cooperación con grupos estudiantiles con iniciativas como:

- Formación de grupos de jóvenes lectores que compartan sus críticas de libros estudiados en el café.
- Programación de vistas a centros escolares en las cuales el objetivo será promover la lectura en los(as) estudiantes.



## 9. ESTUDIO FINANCIERO

*“Sólo podremos tomar decisiones acertadas si sabemos cómo analizar e interpretar los datos”, Avinash Kaushik.*



En esta etapa se plantean las determinaciones de los estudios anteriores en valores monetarios, las cuales serán la base para el cálculo de la rentabilidad del proyecto Bibliocafé “Coffee&Books”. Para que este proyecto pueda aperturar y operar se requiere de una Inversión Inicial la que consiste en la adquisición de todos los activos fijos (bienes tangibles propiedad de la empresa) y activos diferidos (bienes intangibles de la empresa) necesarios para operar.

Adicional a esto, se deben garantizar los recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, servicios, etc; ya que todos éstos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa en tiempo; generalmente para esta aportación adicional se solicita un crédito, recordando que la naturaleza del capital de trabajo es a corto plazo, no más de tres o cuatro meses (Baca, pág. 172) . En base a esta recomendación se plantea un capital de trabajo para que Coffee&Books garantice sus operaciones durante los primeros tres meses del horizonte de planeación.

### **9.1 Inversión Inicial.**

Aquí se observa la distribución de las cuentas consideradas para la inversión con sus respectivos montos, las cuentas distribuidas en capital de trabajo, dada su naturaleza la empresa las resarcirá a corto plazo, las cuentas seleccionadas en activos fijos y diferidos se recuperarán vía fiscal a través de depreciaciones y amortizaciones. Se muestra con un 5% de excedente a la inversión base en respuesta a imprevistos iniciales. Estos datos surgen como derivados de los costos anuales para el período antes explicado, el detalle de cálculo de cada uno de estos costos se puede observar en Apéndice, tablas N°159- N°169.



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

Tabla 124  
*Inversión Inicial.*

<b>Inversión inicial</b>	
<b>Capital de trabajo</b>	
Materia Prima	C\$48,351.58
Suministros de Cafetín	37,314.00
Bebidas Procesadas	17,040.00
Energía Eléctrica	53,802.34
Agua Potable	22,081.87
Alquiler	132,392.52
Materiales de oficina	5,958.52
Uniformes	8,400.00
Salarios	526,676.25
Utensilios	2,865.00
Materiales de limpieza	22,707.25
Viático por transporte	900.00
Equipos de seguridad e Higiene	5,421.17
Libros	52,746.96
<b>Sub Total</b>	<b>C\$936,657.45</b>
<b>Activos diferidos</b>	
Capacitación	C\$15,000.00
Gestión legal	15,000.00
Instalación	20,000.00
Software Contable y antivirus	42,222.00
Publicidad	184,157.66
Diseño de interiores	45,000.00
<b>Sub Total</b>	<b>C\$321,379.66</b>
<b>Activos Fijos</b>	
Equipos	C\$172,672.91
Mobiliario	191,468.80
<b>Sub Total</b>	<b>C\$364,141.71</b>
<b>Total</b>	<b>C\$1,622,178.82</b>
5% de imprevistos	C\$81,108.94
<b>Total inversión Inicial</b>	<b>C\$1,703,287.76</b>

*Fuente: Elaboración Propia.*





## 9.2 Costos.

Representan el esfuerzo económico que realiza una empresa con el propósito de lograr un objetivo de naturaleza operativa. El costo permite determinar la funcionalidad monetaria de la inversión y su cálculo es primordial para gestionar correctamente la empresa, su análisis se basa en bienes tangibles e intangibles cuya información permite conocer tanto el el valor actualizado de los activos, como su influencia una vez recuperada la inversión.

Bibliocafé hace referencia a su valuación de bienes tangibles función de sus libros con respecto al tiempo. En Apéndice, tablas N°172 y N°173 se pueden observar estos valores de acuerdo a los porcentajes establecidos por la Ley 822 (Nicaragua, 2013), ver Anexos, Ilustración N°29. También determina otros resultados cuyos cálculos se detallan en cada uno de los demás apartados.

### 9.2.1 Valor de salvamento.

Conocido también como el valor monetario que existe en el mercado para los activos fijos, después de haber cumplido con su vida útil, se plantea el monto obtenido para el quinto año del horizonte de planeación del proyecto en base al precio aproximado de productos de segunda mano, solamente se establece valor de salvamento para los activos cuyo precio de compra se encuentra entre los C\$8,000 y C\$60,000.

Tabla 125

*Valor de Salvamento Equipos.*

Valor de salvamento de Equipos	
Computadoras	C\$12,000.00
Impresora	0.00
Cafetera para Espresso/Cappuccino	9,000.00
Molinillo	0.00
Freezer	0.00
Freezer para hielo	0.00
Caja de seguridad	0



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

Caja Registradora	0.00
Microonda	0.00
<b>Total</b>	<b>C\$24,000.00</b>

*Fuente: Elaboración Propia.*

*Tabla 126*

*Valor de Salvamento Mobiliario.*

<b>Valor de salvamento de mobiliario</b>	
Juego de Comodín mesas redondas	C\$4,000.00
Juego de mesas	2,800.00
Escritorio para 3 personas	2,000.00
Mueble Pequeños para cocina	0.00
Archivadores medianos	0.00
Estantes metálicos	2,000.00
Locker de metal	3,000.00
Mesa rectangular	0.00
Sillas para Escritorio	0.00
Juego de muebles	4,000.00
Banquetas (3) y barra	2,000.00
Combo de Inodoros y lava manos	0.00
<b>Total</b>	<b>C\$19,800.00</b>

*Fuente: Elaboración Propia*



### 9.2.2 Depreciación.

Estima el período en que un objeto puede cumplir correctamente con la función para la cual ha sido creado, aquí se toma en cuenta la vida útil estimada, el arto. 45 de la Ley de Concertación Tributaria dicta su cálculo a través del método de Depreciación de Línea Recta, (Gaceta, Ley 822) el cual, consiste distribuir el costo actualizado del bien de manera constante durante los años de su vida útil . En caso de los equipos o mobiliarios que tengan una vida útil menor a la cantidad de años del horizonte de planeación del proyecto serán comprados nuevamente en el período que corresponda y se aplica el mismo procedimiento de cálculo.

*Tabla 127*  
*Depreciación de Equipos.*

Depreciación de Equipos						
Descripción	Horizonte de planeación					Clasificación
	1	2	3	4	5	
Computadoras	C\$30,096.20	C\$30,096.20	C\$34,381.88	C\$34,381.88	C\$39,176.39	Administrativo
impresora/fotocopiadora	3,854.50	3,854.50	4,312.14	4,312.14	4,824.12	
Molinillo	533.33	533.33	533.33	631.08	631.08	
Cafetera Espresso/Cappuccino	10,084.60	10,084.60	10,084.60	10,084.60	10,084.60	Operacional
Freezer	1,879.80	1,879.80	1,879.80	1,879.80	1,879.80	
Freezer para hielo	1,259.80	1,259.80	1,259.80	1,259.80	1,259.80	
Caja de seguridad	C\$365.90	C\$365.90	C\$365.90	C\$365.90	C\$365.90	Administrativo
Caja registradora	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	
Microonda	1,541.80	1,541.80	1,541.80	1,541.80	1,541.80	
Total	49,915.93	49,915.93	54,659.25	54,757.00	60,063.49	

*Fuente: Elaboración Propia.*



Tabla 128  
Depreciación de Mobiliario.

Depreciación de mobiliario						
Descripción	Horizonte de planeación					Clasificación
	1	2	3	4	5	
Juego de Comodín mesas redondas	C\$5,817.40	C\$5,817.40	C\$5,817.40	C\$5,817.40	C\$5,817.40	Operacional
Juego de mesas	6,239.40	6,239.40	6,239.40	6,239.40	6,239.40	
Escritorio para 3 personas	1,541.80	1,541.80	1,541.80	1,541.80	1,541.80	Administrativo
Mueble Pequeños para cocina	999.80	999.80	999.80	999.80	999.80	Operacional
Archivadores medianos	1,320.00	1,320.00	1,320.00	1,320.00	1,320.00	
Estantes metálicos	2,960.00	2,960.00	2,960.00	2,960.00	2,960.00	
Locker de metal	2,356.00	2,356.00	2,356.00	2,356.00	2,356.00	Administrativo
Mesa rectangular	117.00	117.00	117.00	117.00	117.00	
Sillas para Escritorio	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	
Juego de muebles	9,572.80	9,572.80	9,572.80	9,572.80	9,572.80	
Banquetas (3) y barra	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	Operacional
Combo de Inodoros y lava manos	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	1,545.00	
Total	C\$34,548.20	C\$34,548.20	C\$34,548.20	C\$34,548.20	C\$34,548.20	

Fuente: Elaboración Propia.



### 9.2.3 Amortización.

Amortización refiere al cargo anual que se asigna para recuperar la inversión de los activos diferidos (Baca, pág. 183). Coffee&Books aplica el método de Amortización Contable Constante (Ac), el cual consiste en dividir el costo del activo entre la cantidad de años del horizonte de planeación. Para las cuentas Gestión legal, Instalación, Diseño de interiores y Software contable se reflejan los montos de forma directa puesto que su inversión es única en el año 0.

Calculando:

$$Ac = \frac{\text{Valor del activo}}{\text{Horizonte de planeacion}} \quad \text{Ecuación 10}$$

$$Ac = \frac{\text{C\$15,000.00}}{5} = \text{C\$3,000.00}$$

Tabla 129  
Amortización.

Amortización						
Descripción	Horizonte de planeación					Clasificación
	1	2	3	4	5	
Gestión legal	C\$3,000.00	C\$3,000.00	C\$3,000.00	C\$3,000.00	C\$3,000.00	A
Instalación	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	O
Software contable y antivirus	8,444.40	8,444.40	8,444.40	8,444.40	8,444.40	A
Diseño de interiores	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	O
Capacitación	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	A
Publicidad	36,866.96	36,866.96	36,866.96	36,866.96	36,866.96	Venta
Total	C\$64,311.36	C\$64,311.36	C\$64,311.36	C\$64,311.36	C\$64,311.36	

Fuente: Elaboración Propia.

La publicidad se comporta como activo diferido en el año 0 y se transforma en un gasto fijo de ventas a partir del año 1, este gasto se obtiene del 5% de los costos parciales y se amortiza de manera constante distribuyendo un 1% durante los cinco años de planeación; por tanto, ésta se encuentra inmersa en cada uno de los períodos correspondientes a la cuenta.



El activo diferido por capacitación presenta el mismo sistema de cálculo en este caso pasa a ser un gasto administrativo a partir de año 1, por tanto, el monto de C\$15,000.00 destinado para el año 0 se amortiza en cada uno de los períodos adicional a los montos ya establecidos.

Estas dos últimas cuentas diferidas se reflejan inmersas puesto que son necesarias tanto para las acciones pre operacionales como para el funcionamiento de áreas específicas durante el horizonte de planeación.

#### **9.2.4 Proyección de salarios.**

Bibliocafé propone una fuerza laboral de 10 colaboradores, en la Nómina se estiman sus salarios mensuales (Tabla N°116). Estos fueron clasificados en costos directos de fabricación (barista y responsable de producción), costos indirectos de fabricación (meseros), costos administrativos (gerente, contador, cajero, conserje) y costos de ventas (coordinador de mercadeo). A partir de ellos se describe el total de sus costos anuales y se proyectan en el horizonte de planeación establecido.

Para el primer año se multiplica el total mensual de la nómina por 12 meses/año, para los demás años se proyecta con una tasa del 10.4%, la cual se obtiene como resultado del coeficiente de la diferencia del salario mínimo el sector correspondiente al año 2018 y del mismo en el año 2019. (Salario.Org.Nicaragua, 2019).



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

Tabla 130

*Cálculo de tasa salarial.*

Período Inicial	Período Final	Salario	tasa
01-09-2017	28-02-2018	C\$6921.93	5.2%
01-03-2018	31-08-2018	7281.7	
01-09-2018	28-02-2019	7660.52	5.2%
<b>Total</b>			<b>10.4%</b>

*Fuente: Elaboración Propia.*

$$Tasa = \frac{Valor\ Final - Valor\ Inicial}{Valor\ Inicial} * 100\%$$

*Ecuación 11*

$$Tasa = \frac{C\$7281.7 - C\$6921.93}{C\$6921.93} * 100\% = 5.2\%$$

$$Tasa = \frac{C\$7660.52 - C\$7281.7}{C\$7281.7} * 100\% = 5.2$$

Tabla 131  
Proyección de salarios.

Proyección de Salarios	Año				
	1	2	3	4	5
C\$/año	C\$2,106,705.00	C\$2,325,802.32	C\$2,567,685.76	C\$2,834,725.08	C\$3,129,536.49
Costos Directos de Fabricación	527,727.50	582,611.16	643,202.72	710,095.80	783,945.77
Costos Indirectos de Fabricación	573,982.50	633,676.68	699,579.05	772,335.28	852,658.15
Gastos Administrativos	765,310.00	844,902.24	932,772.07	1,029,780.37	1,136,877.53
Gastos de Ventas	239,685.00	264,612.24	292,131.91	322,513.63	356,055.05

Fuente: Elaboración Propia.

### 9.2.5 Agua potable.

El detalle de costo del servicio de agua potable, se describe Apéndice tabla N°170, ahí se muestran las actividades de consumo en litros con sus respectivos costos mensuales y el total anual, Para obtener estos datos se toman como referencia los precios promedios del agua potable C\$/m<sup>3</sup> de los años 2017 y 2018 de acuerdo al sector comercio (BCN, Precios de Energía y Agua, 2018), mismos que se utilizan para calcular la tasa de crecimiento utilizada en la proyección de costos anuales.

$$Tasa = \frac{C\$24.2525 - C\$23.2995}{C\$23.2995} * 100\% = 4.1\%$$



Tabla 132  
Proyección consumo anual de agua.

Consumo	Año				
	1	2	3	4	5
Monto en C\$ anual	C\$88,327.47	C\$91,948.90	C\$95,718.81	C\$99,643.28	C\$103,728.65
Costos indirectos de fabricación	67,094.91	69,845.80	72,709.48	75,690.57	78,793.88
Gastos Administrativos	21,232.57	22,103.10	23,009.33	23,952.71	24,934.77

Fuente: Elaboración Propia.

### 9.2.6 Energía eléctrica.

Es necesario determinar el costo de consumo de energía eléctrica en las áreas del establecimiento, para ello se describen los equipos con sus respectivas potencias, consumo en Kw/h y tarifa \$/Kwh mensual. (Ver Apéndice, tabla N°171). De acuerdo con el informe emitido por el Banco Central de Nicaragua , se establece la tasa de aumento anual en la tarifa a partir del precio promedio de los años 2017 y 2018. (BCN, Precios de Energía y Agua, 2018)

$$Tasa = \frac{C\$8.0333 - C\$7.5838}{C\$7.5838} * 100\% = 5.9\%$$

A continuación, se describe el costo de consumo anual de energía eléctrica con su proyección basada en una tasa del 5.9%.

Tabla 133  
Proyección de consumo de energía eléctrica.

Consumo	Año				
	1	2	3	4	5
Monto en C\$ anual	C\$215,209.35	C\$227,906.70	C\$241,353.20	C\$255,593.04	C\$270,673.03
Costos directos de fabricación	105,516.80	111,742.29	118,335.09	125,316.86	132,710.55
Gastos administrativos	109,692.55	116,164.41	123,018.11	130,276.18	137,962.47

Fuente: Elaboración Propia.

### 9.2.7 Mantenimiento.

Coffee&Books propone acciones de mantenimiento preventivo para las máquinas responsables de la producción de bebidas a base de café. El costo necesario para su cumplimiento se basa en la sumatoria del costo de mano de obra directa requerida y el costo del repuesto de la máquina. (Mantenimineto y reparación, 2018)

$$\text{Costo de Mantenimiento} = \text{Costo de mano de Obra} + \text{Costo de repuesto}$$

Ecuación 12

Para determinar el costo de mano de obra se necesita conocer el factor de Mantenimiento, el cual corresponde al 50% y/o 70% del costo total de la máquina, Coffee&Books tomará el promedio de ambos porcentajes, obteniendo:

$$\text{Factor de Mantenimineto} = \frac{50\% + 70\%}{2} = 60\%$$

Una vez conocido el factor de Mantenimiento, se calcula el valor de la mano de obra y el repuesto de la máquina los cuales están determinados por:



$$\text{Costo de Mano de Obra} = \frac{25\% * \text{factor de mantenimiento}}{\text{Vida útil}} \quad \text{Ecuación 13}$$

$$\text{Costo de Repuesto} = \frac{75\% * \text{factor de mantenimiento}}{\text{Vida útil}} \quad \text{Ecuación 14}$$

#### 8.2.7.1 Costo de mantenimiento Cafetera Espresso/Cappuccino.

$$\text{Factor de mantenimiento Máquina 1} = 60\% * \text{C\$ } 68,400 = \text{C\$ } 41,040$$

$$\text{Costo de mano de obra Máquina 1} = \frac{(25\% * \text{C\$ } 41,040)}{5 \text{ Años}} = 2,052\text{C\$/año}$$

$$\text{Costo de repuestos Máquina 1} = \frac{(75\% * \text{C\$ } 41,040)}{5 \text{ Años}} = 6,156\text{C\$/Año}$$

$$\text{Costo de Mantenimiento Máquina 1} = 2,052\text{C\$} + 6,156\text{C\$/Año}$$

$$\text{Costo de Mantenimiento Máquina 1} = \text{C\$ } 8,208/\text{año}$$

#### 8.2.7.2 Costo de mantenimiento Molinillo.

La vida útil del molinillo es de tres años, por tanto, para determinar su costo total de mantenimiento durante el horizonte de planeación, es necesario invertir nuevamente para completar el período, aquí el dato que varía es el precio, el cual para los años 4 y 5 aumenta en un 5.7% correspondiente a la tasa de inflación. (BCN, 2018).



### Período 1: Año1-Año3

$$\text{Factor de mantenimiento Máquina 2} = 60\% * C\$ 1600 = C\$ 960$$

$$\text{Costo de mano de obra Máquina 2} = \frac{25\% * C\$1600}{3 \text{ años}} = 80C\$/año$$

$$\text{Costo de repuestos Máquina 2} = \frac{75\% * C\$1600}{3 \text{ años}} = 240C\$/año$$

$$\text{Costo de Mantenimiento Máquina 2} = 80C\$/año + 240C\$/año$$

$$\text{Costo de Mantenimiento Máquina 2} = 320C\$/año$$

### Período 2: Año4-Año5

$$\text{Factor de mantenimiento Máq 2} = 60\% * C\$ 1692.32 = C\$ 1,015.39$$

$$\text{Costo de mano de obra Máq 2} = \frac{25\% * C\$1692.32}{3 \text{ años}} = C\$ 84.62/Año$$

$$\text{Costo de repuestos Máq 2} = \frac{75\% * C\$1692.32}{3 \text{ años}} = C\$ 254/Año$$

$$\text{Costo de Mantenimiento Maq 2} = (84.62 + 254) C\$/año$$

$$\text{Costo de Mantenimiento Maq 2} = C\$ 338.62/Año$$



### 8.7.3 Costo de mantenimiento total/períodos

#### Período 1: Año1-Año3

*Costo de Mantenimiento Total = Costo de Mantenimiento Cafetera + Costo de Mantenimiento Molinillo*

*Costo de Mantenimiento Total = (8,208 + 320)C\$/año*

*Costo de Mantenimiento Total = C\$ 8,528 Año*

#### Período 2: Año4-Año5

*Costo de Mantenimiento Total = Costo de Mantenimiento Cafetera + Costo de Mantenimiento Molinillo*

*Costo de Mantenimiento Total = (8,208 + 338.62)C\$/año*

*Costo de Mantenimiento Total = 8,546.62C\$/año*

*Tabla 134*

*Costo Total de Mantenimiento.*

Monto	Mantenimiento				
	1	2	3	4	5
	C\$8,528.00	C\$8,528.00	C\$8,528.00	C\$8,546.62	C\$8,546.62

*Fuente: Elaboración Propia.*



### 9.2.8 Publicidad.

Con el fin de garantizar la proyección del concepto de Bibliocafé “Coffee&Books” durante el período propuesto, se determina un costo anual que garantice la ejecución actividades publicitarias. Este costo se basa en la estimación de un porcentaje en base al total costos parciales (Operacionales, administrativos y Ventas), como recomendación de algunos autores, estos pueden variar de acuerdo al tipo de servicio y/o producto, una cantidad que no infrinja el equilibrio de los ingresos y que se encuentre acorde a las bases de este aspecto en la organización, estos pueden oscilar desde el 1% hasta 10%. Bibliocafé estima un 5% y como resultado se observa:

*Tabla 135*  
*Proyección costo de publicidad.*

Publicidad					
Monto	1	2	3	4	5
	C\$184,157.66	C\$203,199.03	C\$215,405.99	C\$237,422.95	C\$252,256.11

*Fuente: Elaboración Propia.*



### **9.3 Escenario sin Financiamiento.**

El escenario sin financiamiento, plantea el desarrollo del proyecto Bibliocafé “Coffee&Books” sin la intervención de una entidad bancaria, aquí se detallan costos totales con su respectiva clasificación, los que de acuerdo con Gabriel Baca (Evaluación de Proyectos, págs. 181-182) son:

- Costos operacionales: Son todos aquellos costos que plantean las determinaciones en el estudio técnico correspondientes a los procesos productivos.
- Costos administrativos: Son los costos que provienen de realizar la función de administración de la empresa.
- Costos de ventas: Son los costos que implican las actividades de desarrollo e investigación de mercado para adaptarse a los gustos y necesidades del consumidor.
- Costos financieros: Son los costos que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamos.

Todos estos costos, a su vez se reflejan clasificados en fijos y variables con su influencia directa o indirecta sobre el total de monto monetario.

Al igual que los costos, también se detallan los ingresos totales anuales para los cinco años del horizonte de planeación, los cuales determinan el Flujo Neto Efectivo (FNE), el que permite establecer una Evaluación Financiera aplicando las herramientas: Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) para determinar si el proyecto genera rentabilidad, todo esto concluye con análisis de Relación Beneficio Costo y Sensibilidad para facilitar la toma de decisiones.

#### **9.3.1 Costos totales.**



Tabla 136  
Costos Totales.

Costos Totales Sin financiamiento					
Descripción	Año				
	2019	2020	2021	2022	2023
Costo de Operación					
Costos fijos					
Directos					
Salarios	C\$527,727.50	C\$582,611.16	C\$643,202.72	C\$710,095.80	C\$783,945.77
Molinillo	0.00	0.00	1,893.25	0.00	0.00
Licuadaora	1,620.00	1,713.47	1,806.95	1,900.42	0.00
Gastos de Instalación y diseño de interiores	13,000.00	13,000.00	13,000.00	13,000.00	13,000.00
Indirectos					
Mantenimiento	C\$8,528.00	C\$8,528.00	C\$8,528.00	C\$8,546.62	C\$8,546.62
Depreciación de equipos operacionales	13,157.53	13,157.53	13,157.53	13,255.28	13,255.28
Depreciación de mobiliario	24,214.40	24,214.40	24,214.40	24,214.40	24,214.40
Suministros de Cafetín	2,560.00	2,707.71	2,855.42	3,003.14	3,150.85
Salarios	573,982.50	633,676.68	699,579.05	772,335.28	852,658.15
<b>Sub Total de Costos Fijos</b>	<b>C\$1,164,789.93</b>	<b>C\$1,279,608.96</b>	<b>C\$1,408,237.33</b>	<b>C\$1,546,350.94</b>	<b>C\$1,698,771.06</b>
Costos Variables					
Directos					
Materia Prima	C\$193,406.32	C\$204,565.86	C\$216,369.31	C\$228,853.82	C\$242,058.69
Energía	105,516.80	111,742.29	118,335.09	125,316.86	132,710.55
Indirectos					
Bebidas procesadas	68,160.00	72,092.83	76,252.59	80,652.36	85,306.00
Materiales de cafetín	149,256.00	157,868.07	166,977.06	176,611.64	186,802.13
Consumo de agua Potable	67,094.91	69,845.80	72,709.48	75,690.57	78,793.88
<b>Sub Total de Costos variables</b>	<b>C\$583,434.03</b>	<b>C\$616,114.86</b>	<b>C\$650,643.52</b>	<b>C\$687,125.24</b>	<b>C\$725,671.25</b>
<b>Total costos Operacionales</b>	<b>C\$1,748,223.96</b>	<b>C\$1,895,723.82</b>	<b>C\$2,058,880.85</b>	<b>C\$2,233,476.18</b>	<b>C\$2,424,442.31</b>
Gastos Administrativos					
Fijos					
Salarios	C\$765,310.00	C\$844,902.24	C\$932,772.07	C\$1,029,780.37	C\$1,136,877.53
Materiales de oficina	2,535.00	2,681.27	2,827.54	2,973.81	3,120.08
Materiales de limpieza	90,829.00	96,069.83	101,310.67	106,551.50	111,792.33
Equipos de higiene y seguridad	21,684.68	22,935.88	24,259.28	25,659.04	27,139.57
Capacitaciones	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Alquiler	529,570.08	556,047.96	583,850.28	613,042.56	643,695.00
Uniformes	35,375.60	35,375.60	40,118.92	40,118.92	45,425.41
Depreciación de equipos	10,190.36	10,190.36	10,190.36	10,190.36	10,190.36
Depreciación de mobiliario	10,590.36	10,590.36	10,590.36	10,590.36	10,590.36
Línea de teléfono e internet	19,800.00	19,800.00	19,800.00	19,800.00	19,800.00
Agua para personal	6,600.00	6,980.82	7,383.61	7,809.65	8,260.26
Computadoras	0.00	76,357.90	0.00	80,763.75	0.00
Transporte	3,600.00	3,737.16	3,879.55	4,027.36	4,180.80
Impresora/Fotocopiadora	0.00	8,624.28	0.00	9,648.24	0.00
Gastos legales y Software contable/antivirus	11,444.40	11,444.40	11,444.40	11,444.40	11,444.40
<b>Sub Total Gastos fijos</b>	<b>C\$1,531,739.12</b>	<b>C\$1,730,917.07</b>	<b>C\$1,774,631.33</b>	<b>C\$1,999,689.06</b>	<b>C\$2,060,951.87</b>
Variables					
Energía eléctrica	C\$109,692.55	C\$116,164.41	C\$123,018.11	C\$130,276.18	C\$137,962.47
Agua potable	21,232.57	22,103.10	23,009.33	23,952.71	24,934.77
Tinta	9,600.00	10,153.92	10,739.80	11,359.49	12,014.93
Botiquín de primeros auxilios	22,980.00	24,305.95	25,708.40	27,191.77	28,760.74
<b>Sub Total Gastos variables</b>	<b>C\$163,505.12</b>	<b>C\$172,727.38</b>	<b>C\$182,475.64</b>	<b>C\$192,780.15</b>	<b>C\$203,672.91</b>
<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>C\$1,695,244.23</b>	<b>C\$1,903,644.45</b>	<b>C\$1,957,106.97</b>	<b>C\$2,192,469.21</b>	<b>C\$2,264,624.78</b>
Gastos de ventas					
Fijos					
Publicidad	C\$220,989.19	C\$203,199.03	C\$215,405.99	C\$237,422.95	C\$252,256.11
Coordinador de Marketing	239,685.00	264,612.24	292,131.91	322,513.63	356,055.05
<b>Total Gastos de ventas</b>	<b>C\$460,674.19</b>	<b>C\$467,811.27</b>	<b>C\$507,537.90</b>	<b>C\$559,936.58</b>	<b>C\$608,311.16</b>
Gastos Financieros					
Fijos					
Gastos de Financiamiento	C\$0.00	C\$0.00	C\$0.00	C\$0.00	C\$0.00
<b>Total Gastos financieros</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Total Costos</b>	<b>C\$3,904,142.38</b>	<b>C\$4,267,179.53</b>	<b>C\$4,523,525.72</b>	<b>C\$4,985,881.98</b>	<b>C\$5,297,378.25</b>

Fuente: Elaboración propia.





## ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

Los costos operacionales describen a todos aquellos que se necesitan para producir las bebidas a base de café. Los montos en conceptos de salarios, energía eléctrica y agua potable se proyectan de acuerdo a las tasas antes calculadas (Ver tablas N°130-N°133) y se toma el proporcional correspondiente al consumo necesario para producción (Ver Apéndice, tablas N°170 y N°171).

Los costos de adquisición de máquinas, bebidas procesadas, materia prima, materiales y suministros de cafetín, incrementan en un 5.77%, tasa presentada en el último informe del Banco Central, la cual corresponde al porcentaje de inflación interanual. (BCN, 2019), se basan en este indicador puesto que es el valor más alto registrado hasta la fecha de realización del estudio y el precio de todo lo antes mencionado donde existe reinversión para cada período del proyecto requerirá de un monto mayor, ya que los precios aumentan durante los períodos inflacionarios; en este caso se necesita conocer la cantidad de dinero necesaria para adquirir los productos en el futuro, para ello se proyectan por medio de la fórmula de Valor futuro  $vf = VP * (1 + f)^n$  donde la tasa de interés es sustituida por el índice de inflación ( $f$ ) y se comporta como una equivalencia de esta forma el costo de los artículos escala de acuerdo a un índice de promedio de inflación anual (Turrmero, 2018)

El monto por mantenimiento se proyecta en base a costos de repuestos y mano de obra (Ver tabla N°134) y la depreciación se refleja de forma constante. (Ver tablas N°127- N°128)

En los gastos administrativos se utilizan las mismas tasas de los costos operacionales para las proyecciones de salarios, energía eléctrica y agua potable, de igual manera se toma el monto proporcional al gasto por consumo del resto de áreas de Bibliocafé. El gasto por capacitación incluye el monto por formación a colaboradores por período (C\$15,000.00) adicional a su amortización. El monto por depreciaciones varía en dependencia de la vida útil de los equipos y reinversión en los períodos correspondientes, las amortizaciones y contrato de telecomunicación se encuentran constantes. Con respecto a la adquisición de



equipos y gasto en concepto de uniformes se proyecta en base a la tasa de inflación de precios en el período.

El costo de transporte aplica solamente para los suministros que brinde el proveedor Walmart, al cual se asistirá dos veces al mes y se proyecta de acuerdo a la tasa de incremento en el precio de la gasolina durante el período 2017-2018 de acuerdo a los datos brindados en el informe de monitoreo de los mismos para el período establecido (ENERGÍA); aplicando la fórmula N°14 se obtiene una tasa del 3.81% de aumento.

La renta mensual se basa en un aproximado debido a que el valor oficial aún se encuentra en evaluación (Ver Anexos, Ilustración N°47). Se proyecta de acuerdo a la tasa de devaluación del córdoba con respecto al dólar, las que se obtiene como referencia de los informes emitidos por el Banco Central en los últimos diez años (BC, 2008,2009), de éstos se toman como base los primeros dos y se calcula un incremento del 5% (Fórmula N°14) , este dato, se proyecta al año 2018, se compara con el cambio actual y se verifica que no existe variación , por tanto, esta tasa se aplica para las proyecciones 2019-2023. (Ver Apéndice, tabla N°175) Los gastos de ventas proyectan el salario del coordinador de mercadeo (Ver tabla N°131) y el costo por gastos publicitarios (Ver tabla N°135) es en total el 6% de los costos parciales, 5% correspondiente al período y 1% de amortización. No existen gastos financieros ya que en este escenario los socios asumen el 100% de la inversión.

Los ingresos anuales de Bibliocafé para el año 1 se determinan a partir de la demanda anual de onzas/producto cuyo dato se obtiene de la multiplicación de la demanda diaria/producto (Ver tabla N°20, N°24, N°27 y N°30) y los días laborables, se asigna un porcentaje de participación a cada producto en función de cantidad de materia prima y se calculan los costos operacionales de onzas/productos, costo unitario, precio unitario en base al margen de contribución e ingresos anuales.



$$\text{Costos onzas/producto} = \text{Costos Totales} * \% \text{ de participacion de onzas/producto}$$

$$\text{Costo Unitario} = \frac{\text{Costo de onzas/producto}}{\text{Demanda Diaria}}$$

Bibliocafé “Coffee&Books” establece como porcentaje de margen de contribución, un 13% para las bebidas calientes y un 8% para las bebidas frías, ésto es debido que el precio de las bebidas frías es más alto y la demanda es menor.

$$\text{Precio Unitario} = \text{Costo unitario} + \% \text{ margen de Contribución}$$

$$\text{Ingresos Totales anuales} = \text{Precio Unitario} * \text{Demanda Anual}$$

La demanda diaria a partir del año 2 aumenta de acuerdo al 6.66% tasa de crecimiento la misma (Ver tabla N°18). El precio unitario para los demás años aumentará un 3% cada dos años sobre los costos totales, ésto como estrategia de crecimiento o mantenibilidad en caso de alzas de costos en el mejor de los escenarios pronosticados para el año 2019 (FUNIDES, 2018). Ver cálculos, Apéndice tablas N°177-N°180.



8.3.1.1 Ingresos.

Tabla 137  
Ingresos Año 1.

Año 1											
Costos Totales	Producto	Onzas	Demanda onza/producto	Demanda Diaria	Demanda anual	Costo operacional onza/producto	Costo Operacional presentación/producto	Costo Unitario	Margen de ganancia	Precio Unitario	Ingreso anual
C\$3,904,142.38	Cappuccino	8	22%	4	1416	4%	C\$156,165.70	C\$110.29	13%	C\$124.62	C\$176,467.24
		10	40%	8	2832	11%	429,455.66	151.64	13%	171.36	485,284.90
		12	38%	7	2478	10%	390,414.24	157.55	13%	178.03	441,168.09
	Subtotal			19	6726	25%	C\$976,035.60				C\$1,102,920.22
	Espresso	8	62%	14	4956	12%	C\$468,497.09	C\$94.53	13%	C\$106.82	C\$529,401.71
		10	38%	9	3186	9%	351,372.81	110.29	13%	124.62	397,051.28
	Subtotal			23	8142	21%	C\$819,869.90				C\$926,452.99
	Frappé de Chocolate	16	55%	5	1770	14%	C\$546,579.93	C\$308.80	8%	C\$333.51	C\$590,306.33
		18	45%	4	1416	13%	507,538.51	358.43	8%	387.11	548,141.59
	Subtotal			9	3186	27%	C\$1,054,118.44				C\$1,138,447.92
	Frappé de Vainilla	16	40%	4	1416	11%	C\$429,455.66	C\$303.29	8%	C\$327.55	C\$463,812.12
		18	60%	5	1770	16%	624,662.78	352.92	8%	381.15	674,635.80
	Subtotal			9	3186	27%	C\$1,054,118.44				C\$1,138,447.92
	Total			60	21240	100%	C\$3,904,142.38				C\$4,306,269.05

Fuente: Elaboración Propia.

9.3.2 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR).

Una vez determinados los ingresos se calcula la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) para esto se necesita conoce el indicador económico de inflación y la valoración del tipo de riesgo que podría correr la inversión (bajo:  $R \leq 6\%$ , medio:  $R \leq 10\%$ , alto:  $R > 10\%$ ) (Proyectos., 2018)

Para establecer el valor de la TMAR, también es fundamental basarse en el indicador Return of Equity, ROE (Rentabilidad sobre Recursos Propios) el cual establece el nivel de rendimiento que obtienen los accionistas con las inversiones en determinado proyecto de acuerdo a contextos económicos específicos. En Nicaragua el Banco Central (BCN) a través de una nota de prensa en junio 2018 establece al indicador ROE del 18.6% (BCN, Informe Financiero Junio, 2018), es decir, el valor de la TMAR deberá estar por encima de este indicador para que sus resultados sean los más aproximados a la realidad económica



Aplicando la ecuación N°5 se muestra el resultado:

Inflación	6.30%
Riesgo alto	16%
TMAR	22.30%

La inflación determina la fluctuación entre la producción y la demanda de los productos y servicios, en Nicaragua la inflación subyacente (Corto Plazo) refleja un crecimiento del 6.30% (BCN, 2018)

El riesgo generalmente se determina a partir de la demanda y la competencia, en este caso se encuentra condicionado por el indicador ROE y para que se cumpla con al menos el 18.6% de rendimiento de la inversión, el riesgo debe ser alto, se determina un 16% y se obtiene el porcentaje de la Tasa Mínima de Rendimiento en un 22.30%.

### 9.3.3 Flujo Neto Efectivo (FNE).

El Flujo Neto Efectivo (FNE), es el resultado de la diferencia entre los ingresos y gastos a incurrir. El Valor Presente Neto (VPN) resulta al dividir el valor actual de la recuperación de fondos entre el valor actual de la Inversión y el indicador Tasa Interna de Retorno (TIR), es la tasa de descuentos por la cual el VPN es igual a cero, es decir, iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. De acuerdo a la reforma 2016, de la Ley de Concertación Tributaria, en el artículo 52 dicta el pago del 30% de las utilidades en impuestos para las Pequeñas y Medianas Empresas con ingresos de C\$500,000.00 a más (Nicaragaua, 2018). En el FNE se calcula la utilidad antes y después de este importe. Los resultados de depreciación y amortización antes de impuestos se encuentran inmersos en los costos operativos y administrativos, mientras que en el cálculo de utilidades después de impuestos se agregan de forma directa.



Tabla 138  
Flujo Neto Efectivo.

Flujo neto efectivo sin financiamiento						
Año	0	1	2	3	4	5
Ingresos	C\$4,530,909.05	C\$5,087,366.23	C\$5,447,052.67	C\$6,101,512.39	C\$6,483,667.45	
Costo de producción	1,748,223.96	1,895,723.82	2,058,880.85	2,233,476.18	2,424,442.31	
Gastos Admón.	1,695,244.23	1,903,644.45	1,957,106.97	2,192,469.21	2,264,624.78	
Gastos de ventas	460,674.19	467,811.27	507,537.90	559,936.58	608,311.16	
Gastos Financieros						
<b>Utilidad antes de IR</b>	<b>C\$626,766.67</b>	<b>C\$820,186.70</b>	<b>C\$923,526.94</b>	<b>C\$1,115,630.41</b>	<b>C\$1,186,289.20</b>	
IR (30%)	188,030.00	246,056.01	277,058.08	334,689.12	355,886.76	
<b>UDI</b>	<b>C\$438,736.67</b>	<b>C\$574,130.69</b>	<b>C\$646,468.86</b>	<b>C\$780,941.29</b>	<b>C\$830,402.44</b>	
Depreciación	81,392.90	81,392.90	86,136.21	86,233.96	91,540.45	
Amortización	64,275.93	64,275.93	64,275.93	64,275.93	64,275.93	
Pago de Principal						
Valor residual						43,800.00
Inversión	C\$1,703,287.76					
Préstamo						
<b>FNE</b>	<b>-C\$1,703,287.76</b>	<b>C\$584,405.49</b>	<b>C\$719,799.52</b>	<b>C\$796,881.01</b>	<b>C\$931,451.18</b>	<b>C\$1,030,018.82</b>
TMAR	22.30%					
VPN	C\$484,221.71					
TIR	33.77%					

Fuente: Elaboración propia.



El proyecto repone la inversión de los activos fijos cuando la vida útil prevista del activo es inferior a la vida útil del proyecto, esto se refleja con la reposición monetaria cada vez que un activo completa su ciclo, en el FNE se ubican al final como valores residuales y se incluyen como beneficios, (Ver tablas N°125 y N°126). El capital de trabajo es el monto propuesto en la inversión inicial (Ver tabla N°124).

#### **8.3.3.1 Valor Presente Neto (VPN).**

El cálculo del VPN se determina con el software Microsoft Excel, pero también se fundamenta a través de la fórmula N°6. Se puede observar que el resultado encontrado del VPN es mayor a 0.

$$\text{VPN} = \text{C\$484,221.71}$$

Esta cantidad es el valor actualizado de cada uno de los montos menos el valor actualizado de cada uno de los costos, se observa que es menor a la cantidad inicial necesaria para invertir en el proyecto, es decir que el capital de inversión generará más recursos, por tanto, el proyecto Bibliocafé “Coffee&Books” bajo este criterio es rentable.

#### **8.3.3.2 Tasa Interna de Rendimiento (TIR).**

Comparando el índice TIR con la TMAR establecida como tasa de descuento para cada uno de los flujos se obtiene un  $33.77\% > 22.3\%$ , esto indica que la tasa máxima que los inversionistas pueden pagar es de  $33.77\%$ , el límite para que el saldo no recuperado del proyecto sea igual a 0, el cual supera en un  $151\%$  la tasa de descuento propuesta.

De acuerdo con este indicador el proyecto Bibliocafé “Coffee&Books” es rentable.



### 8.3.3.3. Período de recuperación.

Consiste en determinar el número de períodos para recuperar la inversión inicial emitida, por medio de los flujos de efectivos futuros que generará el proyecto. Para ello se aplica el método exhaustivo el cual consiste en un proceso reiterativo el cual requiere la acumulación de los beneficios y que sean restados de la inversión hasta que el resultado sea cero (Baca, pág. 220), en la tabla se observa que en el año 3 resulta negativo, esto indica que en este período ya se habrá recuperado la inversión.

*Tabla 139*  
*Período de recuperación.*

Período de recuperación sin financiamiento					
0	1	2	3	4	5
C\$1,703,287.76	C\$1,118,882.27	C\$399,082.75	-C\$397,798.26		

*Fuente: Elaboración propia.*





### 9.3.4 Relación Beneficio Costo.

Tabla 140  
Relación Beneficio Costo.

	FNE0	FNE1	FNE2	FNE3	FNE4	FNE5
VPN Beneficio	- C\$15,196,694.02	C\$4,530,909.05	C\$5,087,366.23	C\$5,447,052.67	C\$6,101,512.39	C\$6,527,467.45
	FNE0	FNE1	FNE2	FNE3	FNE4	FNE5
VPN Costo	C\$1,703,287.76 14,712,472.30	C\$3,946,503.56	C\$4,367,566.71	C\$4,650,171.66	C\$5,170,061.20	C\$5,497,448.63
<b>RBC</b>	<b>1.03</b>					

Fuente: Elaboración Propia.

Este análisis indica la relación de los valores actuales de los beneficios (ingresos, valor residual) y el valor actual de los costos, este criterio de decisión es equivalente al del Valor Presente Neto, puesto que si este último es mayor que cero la Relación Beneficio Costo también lo será.

El resultado de la relación de datos de Coffee&Books establece un coeficiente de  $1.03 > 1$ , esto indica que valor actual de los flujos de beneficios es mayor al valor actual de los flujos de costos., por tanto, al igual que el resultado determinado por el VPN, también es rentable.

### 9.3.5 Análisis de sensibilidad.

Tabla 141  
Análisis de Sensibilidad.

Análisis de Sensibilidad sin financiamiento			
Alternativas	VAN	TIR	RBC
Sin modificaciones	484,221.71	33.77%	1.03
Ingresos			
Menos 4.56%	0.00	22.30%	1.00
Menos 2.28%	241,937.97	28.15%	1.02
Menos 6.84%	-242,629.52	16.15%	0.98
Costos			
Más 12.12%	0.00	22.30%	1.00
Más 6.06%	242,138.27	28.15%	1.02
Más 18.18%	-242,028.61	16.18%	0.98

Fuente: Elaboración Propia.

Debido a la variedad de productos no homólogos con que cuenta Bibliocafé, se aplica un análisis de sensibilidad unidimensional, por afinidad de los productos, se plantea el primer escenario en base a la disminución de la variable ingresos y un segundo en base al aumento de los costos; se itera de forma sistemática para determinar hasta qué punto las variables son sensibles a la fluctuación de distintos factores económicos.

Es rentable sí y solo sí, los indicadores VPN, TIR y RBC cumplen con condiciones paralelamente, la figura N°47 muestra las iteraciones valoradas para determinar los puntos de sensibilidad de la inversión, se observa que los ingresos podrían disminuir hasta un 2.28% y continuar hasta un 4.56% y aun así continuaría en equilibrio con los tres indicadores de evaluación, este último porcentaje determina el límite, en este punto el VPN es igual a cero y se obtiene un rendimiento igual al costo de capital, es decir el proyecto genera los mismos recursos que generaría el capital con una alternativa de menor riesgo, ya que la tasa mínima aceptable a pagar por el período de inversión es del 22.30%, el límite que le garantiza el rendimiento sobre el indicador ROE (18.6%).



Si este porcentaje aumenta en un 6.84% el VPN o VAN es igual a -242,629.52 menor que cero, el coeficiente de la Relación Beneficio Costo es menor a la unidad, por tanto, este porcentaje refleja el escenario pesimista del proyecto de inversión.

La disminución de los ingresos podría estar dada por el aumento de la tasa de desempleo o Disminución del Producto Interno bruto (PIB) ya que las ganancias de los negocios reducen. El Flujo Neto Efectivo del punto máximo de sensibilidad se puede observar el detalle del análisis en apéndice tabla N°185.

En el segundo escenario se realiza el análisis en base al aumento de costos, estos pueden incrementar gradualmente mostrando escenarios óptimos hasta en un 6.06%, este porcentaje refleja uno de los mejores escenarios de comportamiento, ya que el porcentaje es significativo y los indicadores se encuentran en equilibrio, el punto de mayor sensibilidad se refleja si este aumenta en un 12.12%, puesto que su tasa de descuento aún puede ser tomada con un 22.30% y su VAN se iguala a cero; en cambio, si factores económicos como el aumento de la tasa de inflación, impuestos y tipos de cambios reflejaran un comportamiento alterado podrían generar aumentos de hasta un 18.18%, un escenario que la inversión no soportaría y el proyecto generaría solamente pérdidas. El detalle del Flujo Neto Efectivo, con el aumento de costos e indicadores en equilibrio se observa en Apéndice, tabla N°187.

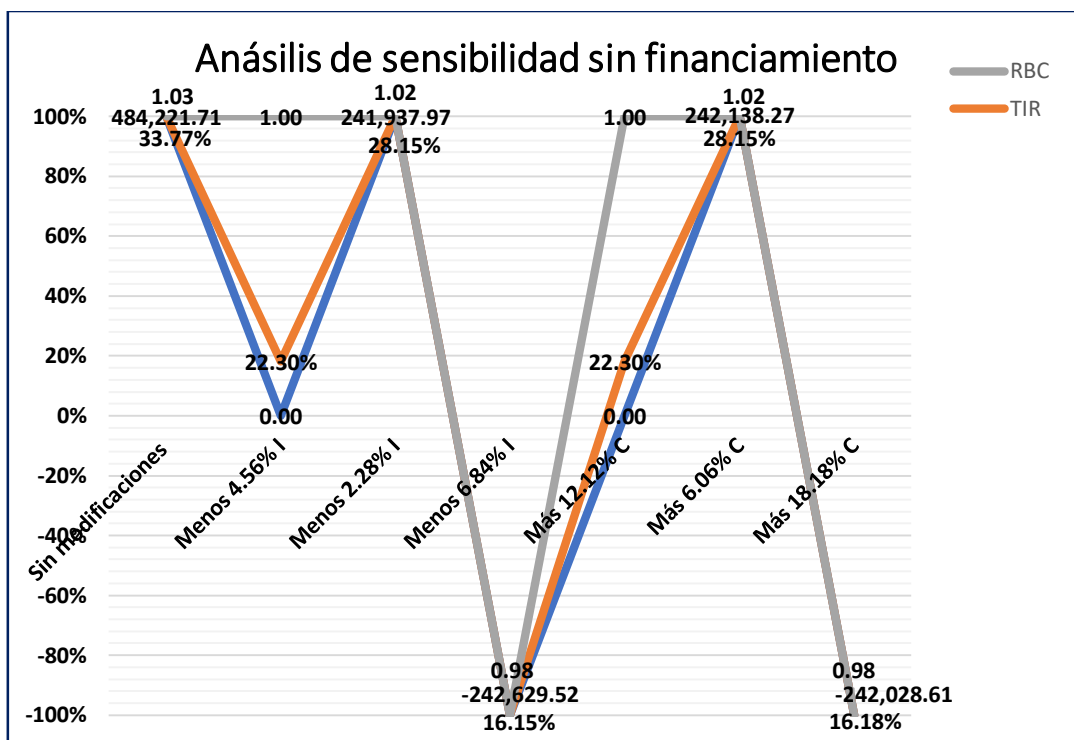


Figura 47 Escenarios optimista y pesimista.  
Fuente: Elaboración propia.

## 9.4 Escenario con financiamiento.

En este escenario se plantea un porcentaje de la Inversión Inicial financiada por una entidad bancaria, aquí se propone el financiamiento del 48% correspondiente a C\$817,578.13 otorgados por BANPRO (Grupo Promerica), con una tasa anual del 18% de intereses para un horizonte de planeación cinco años. Debido a la situación político-social que ha presentado el país, se congelaron los préstamos para inversiones en negocios, el financiamiento cotizado pertenece a un préstamo personal y sus condiciones se pueden observar en Anexos, Ilustración N°35 Los cálculos de los Costos Totales, Costos Variables Unitarios, FNE, VPN, TIR Y TMAR se realizan de la misma manera que en el escenario anterior.

### 9.4.1 Costos totales.

Tabla 142  
Costos Totales.

Costos Totales Con Financiamiento					
Descripción	Año				
	2019	2020	2021	2022	2023
Costo de Operación					
Costos fijos					
Directos					
Salarios	C\$527,727.50	C\$582,611.16	C\$643,202.72	C\$710,095.80	C\$783,945.77
Molinillo	0.00	0.00	1,893.25	0.00	0.00
Licuada	1,620.00	1,713.47	1,806.95	1,900.42	0.00
Gastos de instalación	13,000.00	13,000.00	13,000.00	13,000.00	13,000.00
Indirectos					
Mantenimiento	8,528.00	8,528.00	8,528.00	8,546.62	8,546.62
Depreciación de equipos operacionales	13,157.53	13,157.53	13,157.53	13,255.28	13,255.28
Depreciación de mobiliario	24,214.40	24,214.40	24,214.40	24,214.40	24,214.40
Suministros de Cafetín	2,560.00	2,707.71	2,855.42	3,003.14	3,150.85
Salarios	573,982.50	633,676.68	699,579.05	772,335.28	852,658.15
<b>Sub Total de Costos Fijos</b>	<b>C\$1,164,789.93</b>	<b>C\$1,279,608.96</b>	<b>C\$1,408,237.33</b>	<b>C\$1,546,350.94</b>	<b>C\$1,698,771.06</b>
Costos Variables					
Directos					
Materia Prima	C\$193,406.32	C\$204,565.86	C\$216,369.31	C\$228,853.82	C\$242,058.69
Energía	105,516.80	111,742.29	118,335.09	125,316.86	132,710.55
Indirectos					
Bebidas Procesadas	68,160.00	72,092.83	76,252.59	80,652.36	85,306.00
Suministros de cafetín	149,256.00	157,868.07	166,977.06	176,611.64	186,802.13
Consumo de agua Potable	67,094.91	69,845.80	72,709.48	75,690.57	78,793.88
<b>Sub Total de Costos variables</b>	<b>C\$583,434.03</b>	<b>C\$616,114.86</b>	<b>C\$650,643.52</b>	<b>C\$687,125.24</b>	<b>C\$725,671.25</b>
<b>Total costos Operacionales</b>	<b>C\$1,748,223.96</b>	<b>C\$1,895,723.82</b>	<b>C\$2,058,880.85</b>	<b>C\$2,233,476.18</b>	<b>C\$2,424,442.31</b>
Gastos Administrativos					
Fijos					
Salarios	C\$765,310.00	C\$844,902.24	C\$932,772.07	C\$1,029,780.37	C\$1,136,877.53
Materiales de oficina	2,535.00	2,681.27	2,827.54	2,973.81	3,120.08
Materiales de limpieza	90,829.00	96,069.83	101,310.67	106,551.50	111,792.33
Equipos de higiene y seguridad	21,684.68	22,935.88	24,259.28	25,659.04	27,139.57
Capacitaciones	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Alquiler	529,570.08	556,047.96	583,850.28	613,042.56	643,695.00
Uniformes	16,800.00	17,769.36	18,794.65	19,879.10	21,026.13
Depreciación de equipos	35,375.60	35,375.60	40,118.92	40,118.92	45,425.41
Depreciación de mobiliario	10,190.36	10,190.36	10,190.36	10,190.36	10,190.36
Línea de teléfono e internet	19,800.00	19,800.00	19,800.00	19,800.00	19,800.00
Agua para personal	6,600.00	6,980.82	7,383.61	7,809.65	8,260.26
Computadoras	0.00	76,357.90	0.00	80,763.75	0.00
Transporte	3,600.00	3,737.16	3,879.55	4,027.36	4,180.80
Impresora/Fotocopiadora	0.00	8,624.28	0.00	9,648.24	0.00
Gastos legales	11,444.40	11,444.40	11,444.40	11,444.40	11,444.40
<b>Sub Total Gastos fijos</b>	<b>C\$1,531,739.12</b>	<b>C\$1,730,917.07</b>	<b>C\$1,774,631.33</b>	<b>C\$1,999,689.06</b>	<b>C\$2,060,951.87</b>
Variables					
Energía eléctrica	C\$109,692.55	C\$116,164.41	C\$123,018.11	C\$130,276.18	C\$137,962.47
Agua potable	21,232.57	22,103.10	23,009.33	23,952.71	24,934.77
Tinta	9,600.00	10,153.92	10,739.80	11,359.49	12,014.93
Botiquín de primeros auxilios	22,980.00	24,305.95	25,708.40	27,191.77	28,760.74
<b>Sub Total Gastos variables</b>	<b>C\$163,505.12</b>	<b>C\$172,727.38</b>	<b>C\$182,475.64</b>	<b>C\$192,780.15</b>	<b>C\$203,672.91</b>
<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>C\$1,695,244.23</b>	<b>C\$1,903,644.45</b>	<b>C\$1,957,106.97</b>	<b>C\$2,192,469.21</b>	<b>C\$2,264,624.78</b>
Gastos de ventas					
Fijos					
Publicidad	C\$220,989.19	C\$203,199.03	C\$215,405.99	C\$237,422.95	C\$252,256.11
Coordinador de Marketing	239,685.00	264,612.24	292,131.91	322,513.63	356,055.05
<b>Total Gastos de ventas</b>	<b>C\$460,674.19</b>	<b>C\$467,811.27</b>	<b>C\$507,537.90</b>	<b>C\$559,936.58</b>	<b>C\$608,311.16</b>
Gastos Financieros					
Fijos					
Intereses de financiamiento	C\$147,164.06	C\$126,593.79	C\$102,320.86	C\$73,678.81	C\$39,881.19
<b>Total Gastos financieros</b>	<b>C\$147,164.06</b>	<b>C\$126,593.79</b>	<b>C\$102,320.86</b>	<b>C\$73,678.81</b>	<b>C\$39,881.19</b>
<b>Total Costos operacionales</b>	<b>C\$4,051,306.45</b>	<b>C\$4,393,773.32</b>	<b>C\$4,625,846.59</b>	<b>C\$5,059,560.79</b>	<b>C\$5,337,259.44</b>

Fuente: Elaboración Propia.

**8.4.1.1 Ingresos.**

Tabla 143  
Ingresos Año 1.

Año 1												
Costos Totales	Producto	Onzas	Demanda onza/producto	Demanda Diaria	Demanda		Costos Totales	Producto	Onzas	Demanda onza/producto	Demanda Diaria	
C\$4,051,306.45	Cappuccino	8	22%	4	1416	4%	C\$162,052.26	C\$114.44	13%	C\$129.32	C\$183,119.05	
		10	40%	8	2832	11%	445,643.71	157.36	13%	177.82	503,577.39	
		12	38%	7	2478	10%	405,130.64	163.49	13%	184.74	457,797.63	
	Subtotal			19	6726	25%	C\$1,012,826.61					C\$1,144,494.07
	Espresso	8	62%	14	4956	12%	C\$486,841.59	C\$486,156.77	C\$98.09	13%	C\$110.85	
		10	38%	9	3186	9%	365,131.19	364,617.58	114.44	13%	129.32	
	Subtotal			23	8142	21%	C\$850,774.35					C\$961,375.02
	Frappé de Chocolate	16	55%	5	1770	14%	C\$567,182.90	C\$320.44	8%	C\$346.08	C\$612,557.53	
		18	45%	4	1416	13%	526,669.84	371.94	8%	401.70	568,803.43	
	Subtotal			9	3186	27%	C\$1,093,852.74					C\$1,181,360.96
	Frappé de Vainilla	16	40%	4	1416	11%	C\$445,643.71	C\$314.72	8%	C\$339.90	C\$481,295.21	
		18	60%	5	1770	16%	648,209.03	366.22	8%	395.52	700,065.75	
	Subtotal			9	3186	27%	C\$1,093,852.74					C\$1,181,360.96
	Total			60	21240	100%	C\$4,051,306.45					C\$4,468,591.01

Fuente. Elaboración propia.

La tabla muestra el cálculo de los ingresos para el año 1, se determinan de acuerdo a los procedimientos reflejados para el cálculo de los ingresos sin financiamiento con la política del precio unitario sobre el porcentaje del margen de contribución. para el aumento en los ingresos de los años 2-5 se adopta la misma estrategia de crecimiento porcentual sobre el total de los costos y su detalle de cálculo se puede observar en Apéndice, tablas N°181- N°184.

**9.4.2 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento Mixta (TMAR).**

Cuando el escenario es con financiamiento, se aplica una Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento Mixta, para calcularla se ponderan los datos:

- Inversión en porcentaje aportado por la empresa, el que se multiplica con la TMAR establecida anteriormente.
- Inversión en porcentaje aportado por el banco el cual se multiplica con su tasa de interés.



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE  
EL PERÍODO 2019-2023

Tabla 144  
TMAR Mixta.

Entidades	Aporte	TMAR	Ponderación
Empresa	52%	22.3%	0.1159
Banco	48%	18%	0.0864
<b>TMAR Mixta</b>			<b>20.24%</b>

Fuente: Elaboración Propia.

El rendimiento de esta tasa debe ser del 20.24% para garantizar el pago de intereses a los otros accionistas y su propia TMAR. Este indicador sigue estando sobre la base de rendimiento del 18.6% ROE.

#### 9.4.3 Amortización de pago de deuda.

Se muestra el interés a pagar por financiamiento, la cuota que deberá pagar la empresa y el pago al principal que es la cuota sin el interés. El saldo refleja la cantidad que aporta el banco menos la cuota. El detalle de cada uno por mes se puede observar en Anexos, tabla N°176.

Tabla 145  
Amortización de pago de deuda.

Interés	0	1	2	3	4	5
Interés		C\$147,164.06	C\$126,593.79	C\$102,320.86	C\$73,678.81	C\$39,881.19
Cuota		C\$261,443.37	C\$261,443.37	C\$261,443.37	C\$261,443.37	C\$261,443.37
Principal		C\$114,279.31	C\$134,849.58	C\$159,122.51	C\$187,764.56	C\$221,562.18
Saldo	C\$817,578.13	C\$703,298.82	C\$568,449.24	C\$409,326.73	C\$221,562.18	C\$0.00

Fuente: Elaboración Propia.

**9.4.4 Flujo Neto Efectivo (FNE).***Tabla 146**Flujo Neto Efectivo.*

<b>Flujo neto efectivo con financiamiento</b>						
<b>Año</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Ingresos	C\$4,693,231.01	C\$5,231,188.17	C\$5,564,489.29	C\$6,187,656.18	C\$6,530,295.74	
Costo de producción	1,748,223.96	1,895,723.82	2,058,880.85	2,233,476.18	2,424,442.31	
Gastos administrativos	1,695,244.23	1,903,644.45	1,957,106.97	2,192,469.21	2,264,624.78	
Gastos de ventas	460,674.19	467,811.27	507,537.90	559,936.58	608,311.16	
Gastos Financieros	147,164.06	126,593.79	102,320.86	73,678.81	39,881.19	
Utilidad antes de IR	<b><u>C\$641,924.56</u></b>	<b><u>C\$837,414.85</u></b>	<b><u>C\$938,642.70</u></b>	<b><u>C\$1,128,095.39</u></b>	<b><u>C\$1,193,036.30</u></b>	
IR (30%)	192,577.37	251,224.46	281,592.81	338,428.62	357,910.89	
UDI	<b><u>C\$449,347.19</u></b>	<b><u>C\$586,190.40</u></b>	<b><u>C\$657,049.89</u></b>	<b><u>C\$789,666.77</u></b>	<b><u>C\$835,125.41</u></b>	
Depreciación	81,392.90	81,392.90	86,136.21	86,233.96	91,540.45	
Amortización	64,275.93	64,275.93	64,275.93	64,275.93	64,275.93	
Pago de Principal	C\$114,279.31	C\$134,849.58	C\$159,122.51	C\$187,764.56	C\$221,562.18	
Valor residual					43,800.00	
Inversión	C\$1,703,287.76					
Préstamo	817,578.13					
<b>FNE</b>	<b><u>-C\$885,709.64</u></b>	<b><u>C\$480,736.72</u></b>	<b><u>C\$597,009.64</u></b>	<b><u>C\$648,339.53</u></b>	<b><u>C\$752,412.11</u></b>	<b><u>C\$813,179.62</u></b>
TMAR	20.24%					
VPN	C\$983,690.18					
TIR	59.89%					

*Fuente: Elaboración Propia.*





Para obtener el FNE con financiamiento se suma la utilidad después de impuesto, con la depreciación y amortización, a esto se le resta el pago al principal (Tabla, N°145). En el año cinco además de realizar este procedimiento se debe sumar el valor residual y el capital de trabajo.

#### **8.4.4.1 Valor Presente Neto (VPN).**

El VPN o VAN resultante es de C\$983,690.18, se observa que es menor a la cantidad inicial necesaria para invertir en el proyecto, es decir que el capital de inversión generara más recursos, por tanto, el proyecto Bibliocafé “Coffee&Books” bajo el escenario con financiamiento del 48% sobre la inversión inicial, en base a este criterio, es rentable.

#### **8.4.4.2 Tasa Interna de Rendimiento (TIR).**

Comparando el índice TIR con la TMAR Mixta se obtiene un  $59.89\% > 20.24\%$ , esta representa el límite para que el saldo no recuperado del proyecto sea igual a cero, esta Tasa Interna de Rendimiento supera en un 296% a la tasa de descuento propuesta.

De acuerdo con este indicador el proyecto Bibliocafé “Coffee&Books” es rentable.

#### **8.4.4.3 Período de recuperación.**

A través de la aplicación del método exhaustivo se determina el año en que la empresa recuperará su inversión, este análisis indica que se recuperará en el año 3.



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA CIUDAD DE MANAGUA,  
DURANTE EL PERÍODO 2019-2023

Tabla 147

Período de recuperación.

Período de recuperación					
0	1	2	3	4	5
C\$1,703,287.76	C\$1,222,551.05	C\$625,541.40	-C\$22,798.13		

Elaboración Propia.

#### 9.4.5 Relación Beneficio Costo.

Tabla 148

Relación Beneficio Costo.

	FNE0	FNE1	FNE2	FNE3	FNE4	FNE5
VPN Beneficio	C\$817,578.13 17,117,527.73	C\$4,693,231.01	C\$5,231,188.17	C\$5,564,489.29	C\$6,187,656.18	C\$6,574,095.74
	FNE0	FNE1	FNE2	FNE3	FNE4	FNE5
VPN Costo	C\$1,703,287.76 16,133,837.55	C\$4,212,494.29	C\$4,634,178.53	C\$4,916,149.76	C\$5,435,244.07	C\$5,760,916.12
<b>RBC</b>	<b>1.06</b>					

Fuente Elaboración Propia.



Este análisis indica la relación de los valores actuales de los beneficios (ingresos, valor residual) y el valor actual de los costos, este criterio de decisión es equivalente al resultado del Valor Presente Neto, puesto que si este último es mayor que cero la Relación Beneficio Costo también lo será.

El resultado de la relación de los datos de Coffee&Books con participación financiera en su inversión inicial, establece un coeficiente de  $1.05 > 1$ , por tanto, el valor actual de los flujos de beneficios es mayor al valor actual de los flujos de costos esto indica que es rentable.

#### 9.4.6 Análisis de Sensibilidad.

Tabla 149  
Análisis de Sensibilidad.

Análisis de Sensibilidad con financiamiento			
Alternativas	VAN	TIR	RBC
Sin modificaciones	983,690.18	59.89%	1.06
Ingresos			
Menos 8.63%	0.00	20.24%	1.00
Menos 4.32%	491,306.79	41.00%	1.03
Menos 12.95%	-492,320.21	-5.08%	0.97
Costos			
Más 23.49%	0.00	20.24%	1.00
Más 11.75%	491,567.13	41.00%	1.03
Más 35.24%	-492,260.15	-5.03%	0.97

Fuente: Elaboración propia.

En este escenario también se plantea el análisis de sensibilidad unidimensional, el resultado indicará rentabilidad sí y solo sí, los indicadores VPN, TIR y RBC cumplen con las condiciones paralelamente.



Para determinar el comportamiento de los indicadores se realiza una serie de iteraciones de las cuales se presentan tres escenarios en la figura N°48. La primera variable está representada por los ingresos, se observan escenarios óptimos donde los indicadores TIR, VPN y RBC reflejan un comportamiento positivo, es decir no generaría estado de riesgo alguno, hasta un 8.63%, en éste último el VPN o VAN es igual a cero, el proyecto generaría los mismos recursos que lograría el capital con una alternativa de menor riesgo como el porcentaje anterior, ya que la Tasa Mínima Aceptable Mixta a pagar por el período de inversión aún es del 20.24%, el límite que le garantiza el rendimiento sobre el indicador ROE (18.6%).

Si los ingresos disminuyen en un 12.95%, ninguno de los indicadores determina a la propuesta de proyecto un mínimo de rentabilidad, esto se basa en un escenario pesimista influenciado por factores externos como el aumento de la tasa de desempleo, disminución del Producto Interno bruto (PIB) o incluso por factores internos como falta de estrategia de servicio que puede influir en la disminución de la demanda del mismo.

La segunda variable a evaluar son los costos, si estos aumentan hasta en un 11.75% los índices de rentabilidad siguen siendo positivos, este comportamiento puede soportar hasta un 23.49%, hasta aquí se limita el aumento en los costos para garantizar un funcionamiento estable, si elementos como la tasa de inflación, tipos de cambios y aumento en las tasas de impuestos e intereses influyen en mayor medida podrían aumentar hasta un 35.24%, bajo este escenario no sería recomendable invertir.

El detalle de puntos máximos de sensibilidad en ambas variables se plantea el Flujo Neto Efectivo, ver en Apéndice, tablas N°186 y N°188.

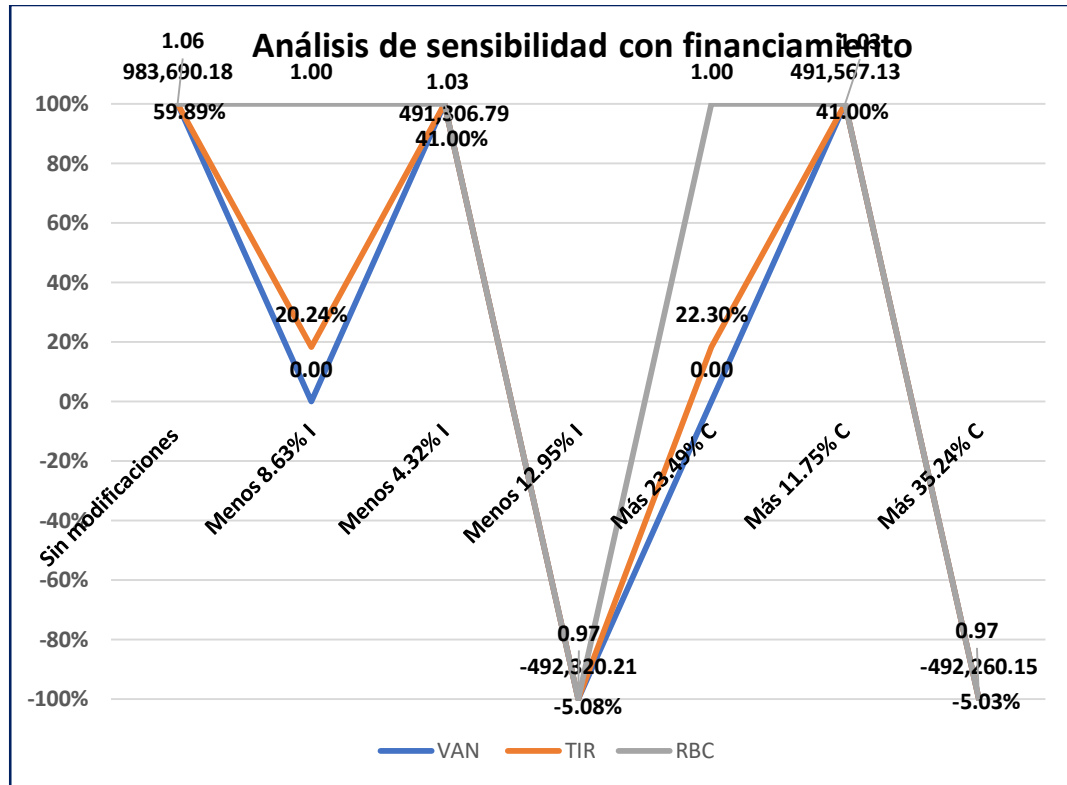
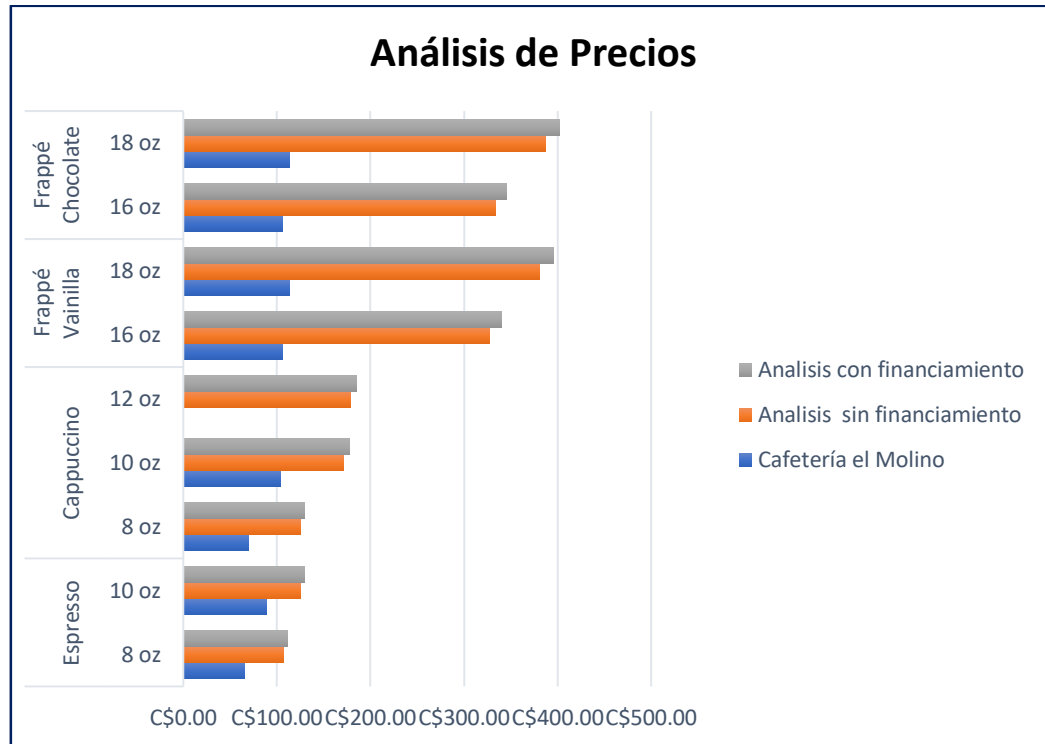


Figura 48 Escenario optimista y pesimista.  
Fuente: Elaboración propia.

## 9.5 Análisis de precios.

Como parte de la solidificación de la política de precios, ya se han planteado dos escenarios donde se calculan los costos Sin financiamiento y Con financiamiento, en ambos se obtienen los costos unitarios de los productos y se asigna el margen de contribución para cada uno.

Se observa que para los años 2-5 de ambos escenarios se establece una estrategia de crecimiento en base al aumento de los costos totales desde un 5% cada dos años, como resultado se obtienen precios más altos para esos períodos, esa estrategia se plantea en base a la producción únicamente de las cuatro bebidas para los cinco años. En Apéndice tabla N°189 se muestra la comparación de los precios ofrecidos por la competencia directa y los precios propuestos de Bibliocafé Coffee&Books, gráficamente se comportan de la siguiente manera:



*Figura 49 Análisis de precios.  
Fuente: Elaboración propia.*

Se observa que los precios propuestos en el estudio son mayores, aproximadamente el 40% sobre los precios de las bebidas calientes de cafetería “El Molino”, en el caso de las bebidas frías se observa un aumento por encima del 50% de los precios de la competencia, esta clara diferencia puede estar dada por las siguientes razones.

#### **Cafetería “El Molino”:**

- Tiene diversidad de productos, esto beneficia puesto que los materiales o materia prima de alto costo de algunos productos, pueden ser complementados con los precios de productos con menor costo.
- Se encuentra posicionada en el mercado.



## ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

- Pertenece al Grupo Hispamer, cuya empresa principal es una librería del mismo nombre y esta le facilita los libros.
- Son productores del café que utilizan en sus productos.
- Tienen dos sucursales en la ciudad, la demanda es Mayor.
- Los pedidos a sus proveedores son en cantidades mayores por tanto sus precios son más accesibles.

### **Bibliocafé “Coffee&Books”:**

- Es una empresa nueva, cuya inversión debe garantizar su posicionamiento en un período corto.
- Aplica un aumento porcentual de precios cada dos años.
- Los costos Totales de Coffee&Books se basan únicamente en la producción de cuatro bebidas.
- No posee instalaciones propias, debe alquilar un local.

### **9.6 Relación Ingresos/costos Política laboral.**

Bibliocafé propone una política laboral que respeta los días festivos establecidos en el país como parte de un enfoque de efectividad empresarial basada en el fortalecimiento de su cultura organizacional. Una vez establecidos los resultados financieros del proyecto, se analiza el escenario en que Bibliocafé labore los 365 días/año versus los 354 días/año propuestos, esto con el objetivo de valorar ambos escenarios y verificar la efectividad empresarial en base a ingresos/costos.

En la siguiente lista se muestran los costos e ingresos totales diarios de Bibliocafé por todos sus productos, estos se obtienen al dividir los costos totales anuales entre los 354 días laborables.

Basados en la referencia brindada por la oferta, cuya demanda les aumenta hasta en un 50% en los días feriados, tomando en cuenta la variabilidad de sus servicios y cantidad de sucursales; en contraste con la propuesta de proyecto, a



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

Coffee&Books se le asigna un 25% de aumento de la demanda diaria sobre los días festivos, en los cuales pagaría dos veces el salario a cada colaborador/día a como lo establece el Código del Trabajo, este dato se obtiene de la sumatoria de todos aquellos costos en los que se incurriría al producir un 25% extra a la cantidad demandada de productos/día.

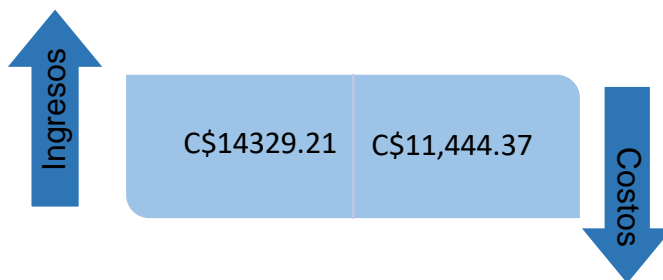
También se muestra el aumento de los ingresos sobre bebidas a base de café y procesadas bajo el mismo porcentaje en base a los datos calculados con financiamiento correspondientes al primer año del horizonte de planeación.

Costos totales/día	
• C\$11,444.37	
Salario/día	
• C\$5,851.93	
Costos totales sin salario/día	
• C\$5,592.07	
Ingresos totales de bebidas a base de café /día	
• C\$13,694.63	
Ingresos de bebidas procesadas	
• C\$634.58	
Ingresos con excedente (25%)	
• C\$17,118.29	
Ingresos de bebidas procesadas con excedente (25%)	
• C\$793.22	
Costos Totales con excedente al día.	
• C\$21,490.35	

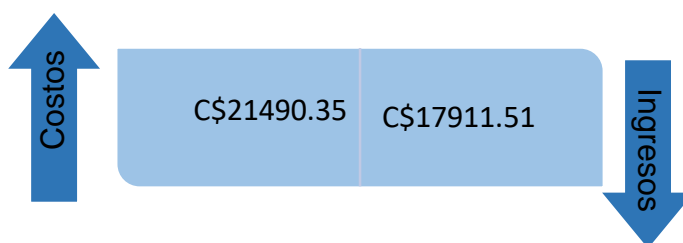




- **Días oficiales:1.25**



- **Días feriados:0.83**



Al evaluar los dos escenarios por medio de una relación ingresos/costos, se obtiene que en días festivos el coeficiente no alcanza la unidad, aquí se generan más costos que ingresos para Bibliocafé incluso con el aumento de un porcentaje en la demanda en estos días, esto puede estar dado debido a que Bibliocafé es una empresa en búsqueda de posicionamiento, además su menú solo consta de bebidas en relación a la competencia directa la cual en esos días debe su éxito al menú de comidas.

### 9.7 Tasas de apalancamiento.

El apalancamiento financiero consiste en utilizar algún mecanismo (como deuda) para aumentar la cantidad de dinero que podemos destinar a la inversión. Es la relación entre capital propio y el realmente utilizado en la operación financiera. Puesto que Coffee&Books aplica esta estrategia, determina tasas que miden el grado en que la empresa se ha financiado por medio de la deuda, para ello es necesario el cálculo de una tasa de la deuda y el número de veces que se gana el interés (Baca, pág. 225)



- Razón de deuda total.

Mide el porcentaje total de fondos provenientes de instituciones de créditos e incluye los pasivos circulantes, su valor es aceptable al menos desde un 33% ya que los acreedores difícilmente prestan a una empresa muy endeudada por el riesgo que corren de no recuperar su dinero, para Coffee&Books esta tasa es del 64.98% por tanto indica que la deuda le genera rentabilidad.

$$Tasa\ de\ deuda = \frac{Deuda}{AFT} \quad Ecuación\ 7$$

$$Tasa\ de\ deuda = \frac{C\$817,578.13}{1,258,037.11} = 0.6499 \approx 64.9884$$

- Número de veces que gana el interés.

Este se obtiene dividiendo las ganancias antes del pago de interés e impuestos entre los cargos por interés, el valor aceptado para esta tasa es de 8.0 veces, se observa que Coffee&Books presenta 3.0 veces, esto indica que hasta este grado pueden disminuir sus ganancias sin provocar un problema financiero a la empresa, es un índice bajo que no cumple con la media del valor aceptable.

$$Número\ de\ veces\ que\ se\ gana\ de\ interés = \frac{449,347.19}{147,164.06} \quad Ecuación\ 8$$

$$Número\ de\ veces\ que\ se\ gana\ de\ interés = \frac{449,347.19}{147,164.06} = 3.0534$$



## **10. Conclusiones**

El Estudio de pre factibilidad para la creación de una Bibliocafé en la ciudad de Managua, durante el período 2019-2023 es un proyecto rentable. Esta afirmación es el resultado de los análisis de sus etapas de construcción. En el estudio de mercado se determinó un alto nivel de aceptación de la propuesta del nuevo concepto de cafetería dirigido a personas con poder adquisitivo medio y alto esto fue clave para delimitar estrategias de proyección y crecimiento, entre ellas, el cubrir solamente el 80% de la demanda potencial insatisfecha en el año 1 y crecer de manera gradual hasta completar el 100% de la misma, esto benefició al proyecto puesto que, de esta forma es él quien determina su ritmo de cobertura de mercado, trabajando con una demanda de acuerdo a su capacidad.

Técnicamente, se definieron y plantearon las condiciones necesarias para cumplir con el concepto propuesto. En el cumplimiento de sus estrategias iniciales de calidad en el servicio, se detallaron índices de calidad, tipo de personas que necesitaría la organización, tipo de materia prima, proyección empresarial y políticas que solidifican a la organización.

Los resultados de análisis de herramientas financieras confirmaron en distintos escenarios que el proyecto es rentable y que esto radica en las estrategias del establecimiento de precios basados en un aumento porcentual de inflación anual. Particularmente en el escenario con financiamiento se observó que la tasa de rendimiento interna del proyecto resultó en un 100% por encima de la tasa que representa el costo de oportunidad del capital, esto podría indicar para este escenario que el aumento asignado a los costos anuales podría modificarse a menores valores y aun así, seguirá siendo rentable. La propuesta de proyecto ha demostrado el potencial de negocio que representa, también la relación coherente en cada una de las etapas de acuerdo a concepto, estrategias y costos fortalece su proyección y genera expectativas positivas en la productividad en la inversión.



## 11. Recomendaciones.

- Asignar un presupuesto que cubra otras estrategias de venta como reconocimiento a cumpleaños y precios especiales en días de promoción.
- Valorar la expansión del menú de productos como estrategia de ampliación de segmento de mercado a uno de menor poder adquisitivo.
- Considerar el aumento del porcentaje de absorción de la demanda insatisfecha cuando la Bibliocafé ya se encuentre posicionada en el mercado.
- Fomentar el cumplimiento de la calidad del servicio propuesta durante el horizonte de planeación.
- Establecer un departamento de Recursos Humanos como parte del fortalecimiento operativo.
- Debido a que la evaluación de micro localización resultó cercana en dos puntos comerciales, valorar las condiciones del segundo establecimiento para la instalación del proyecto.
- Monitorear el comportamiento de factores económicos, para valorar la disminución o aumento del porcentaje de crecimiento anual sobre los costos totales.
- Establecer estrategias de ventas como convenios con demás empresas como parte generadora de demanda para ser menos sensibles ante la disminución de los ingresos.
- La implementación del proyecto se debe realizar en el tiempo establecido para garantizar la TIR y VAN propuestos.



## 12. Referencias

- Aguilera., M. R. (s.f.). *Formulacion y Evaluación de Proyectos*. Obtenido de <file:///C:/Users/JAVIER%20PASTRANA/Downloads/5FEP%202016%20EVALUACION%20FINANCIERA.pdf>
- ALMA. (2019). Obtenido de <https://www.managua.gob.ni/tramites-y-servicios/tramites-para-negocios/apertura-de-matricula-de-negocios-por-cuota-fija/>
- AMA. (2014). *Trámites Nicaragua*. Obtenido de *Trámites Nicaragua*.: [http://www.tramitesnicaragua.gob.ni/media/apertura%20de%20matricula%20por%20cuota%20fija\\_1.jpg](http://www.tramitesnicaragua.gob.ni/media/apertura%20de%20matricula%20por%20cuota%20fija_1.jpg)
- Amazon. (2019). Obtenido de Amazon: <https://www.amazon.es/PANDABOOM-Unidades-Enmarcado-Religiosos-Dormitorio/dp/B07PTT5FSQ>
- Amazon. (2019). Obtenido de [https://www.amazon.es/Bosch-TSM6A013B-Molinillo-el%C3%A9ctrico-capacidad/dp/B07J6JLW11/ref=lp\\_2165174031\\_1\\_19?s=kitchen&ie=UTF8&qid=1561181516&sr=1-19](https://www.amazon.es/Bosch-TSM6A013B-Molinillo-el%C3%A9ctrico-capacidad/dp/B07J6JLW11/ref=lp_2165174031_1_19?s=kitchen&ie=UTF8&qid=1561181516&sr=1-19)
- Baca. (s.f.). *Evaluación de Proyectos (Octava ed.)*. México: McGrawHill.
- Baca. (s.f.). *Formulación y Evaluación de Proyectos Sexta Edición*. Mexico.
- BC. (2008,2009). *Tipo de Cambio de Córdobas por USD*. Obtenido de [https://www.bcn.gob.ni/estadisticas/mercados\\_cambiarior/tipo\\_cambio/cordoba\\_dolar/index.php](https://www.bcn.gob.ni/estadisticas/mercados_cambiarior/tipo_cambio/cordoba_dolar/index.php)
- BC. (2018). BC. Obtenido de *Nota de prensa, crecimiento de actividad económica año 2017*: [https://www.bcn.gob.ni/divulgacion\\_prensa/notas/2018/noticia.php?nota=700](https://www.bcn.gob.ni/divulgacion_prensa/notas/2018/noticia.php?nota=700)
- BCN. (2018). *Informe Financiero Junio* . Obtenido de [https://www.bcn.gob.ni/divulgacion\\_prensa/notas/2018/noticia.php?nota=791](https://www.bcn.gob.ni/divulgacion_prensa/notas/2018/noticia.php?nota=791)
- BCN. (2018). *Informe Inflación Abril 2019*. Obtenido de [https://www.bcn.gob.ni/publicaciones/periodicidad/mensual/inflacion/inflacion\\_abril.pdf](https://www.bcn.gob.ni/publicaciones/periodicidad/mensual/inflacion/inflacion_abril.pdf)
- BCN. (2018). *Precios de Energía y Agua*. Obtenido de <https://www.bcn.gob.ni/estadisticas/precios/Energia/index.php>
- BCN. (2019). *Informe Mensual de Inflación 2019*. Obtenido de [https://www.bcn.gob.ni/publicaciones/periodicidad/mensual/inflacion/inflacion\\_abril.pdf](https://www.bcn.gob.ni/publicaciones/periodicidad/mensual/inflacion/inflacion_abril.pdf)
- Cafetería., I. u. (2018). *iniciar una Cafetería*. Obtenido de <http://www.iniciarunacafeteria.com/blog/como-poner-una-cafeteria/como-decorar-una-cafeteria/>



**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.**

- Chain, N. S. (2008). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. (Quinta Edición ed.). Colombia: Mc Graw Hill.
- Chiavenato, I. (s.f.). *Administración de Recursos Humanos*. México: Mc Graw Hill.
- COMTECH. (2019). Obtenido de [https://www.comtech.com.ni/?product\\_cat=0&s=cartucho+&post\\_type=product](https://www.comtech.com.ni/?product_cat=0&s=cartucho+&post_type=product)
- Contribuyente., R. U. (2019). Obtenido de <http://www.impuestospy.com/Guia%20Tributaria/reg.unico.contribuyente.pdf>
- CURACAO. (2019). Obtenido de [https://www.lacuracaonline.com/nicaragua/catalogsearch/result/index/?p=5&q=muebles+](https://www.lacuracaonline.com/nicaragua/catalogsearch/result/index/?p=5&q=muebles+s+)
- Earth, G. (2019). Google Earth. Obtenido de Google Earth: <https://earth.google.com/web/search/metrocentro+managua+nicaragua/@12.12857106,-86.26490611,120.20835345a,350.44270643d,35y,8.38172372h,60t,0r/data=CigiJgokCfyaxgQynzRAEfqaxgQynzTAGQ55yUNilUIAIQx5yUNilUnA>
- ENERGÍA, I. N. (s.f.). *MONITOREO DE PRECIOS NOVIEMBRE DE 2018*. Obtenido de [https://www.ine.gob.ni/DGH/monitoreos/2018/11/RES\\_noviembre\\_26.pdf](https://www.ine.gob.ni/DGH/monitoreos/2018/11/RES_noviembre_26.pdf)
- Entrepreneur. (2011). Entrepreneur. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/264164>
- Finaciera, M. (s.f.). *Método Suma de Dígitos*. Obtenido de <https://matematicasfinancierasunivia.wordpress.com/2014/11/08/el-metodo-de-la-suma-de-digitos>
- FUNIDES. (2018). *Obtenido de Impacto económico de los conflictos sociales en Nicaragua.*: <http://www.funides.com/noticias/435-impacto-economico-de-los-conflictos-sociales-en-ni/>
- FUNIDES. (2018). *Proyección de la Actividad Económica para 2019*. Obtenido de <http://funides.com/noticias/439-proyeccion-de-la-actividad-economica-para-2019/>
- Gaceta, L. (s.f.). Obtenido de Ley 822: <https://www.dgi.gob.ni/pdfLegislacion/58>
- Gaceta, L. (2012). La Gaceta. Obtenido de <https://www.dgi.gob.ni/pdfLegislacion/58>
- Gaceta, L. (2019). *Decreto Presidencial No. 06-2019*. Obtenido de <http://www.ccpn.org.ni/index.php/otras-descargas-ccpn/send/11-otras-descargas-ccpn/836-gaceta-diario-oficial-n-21-del-01-de-febrero-de-2019>



**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.**

- *HOSDECORA. (2019). HOSDECORA. Obtenido de <https://hosdecora.com/cafeteras/2232-cafetera-profesional-crprmonroc>*
- *Incendios, O. I. (s.f.). Norma NFPA 10 Norma para Extintores Portátiles Contra Incendios. Obtenido de <http://parquearvi.org/wp-content/uploads/2016/11/Norma-NFPA-10.pdf>*
- *Indicadores, M. d. (s.f.). Departamento Administrativo de Estadística. Obtenido de <http://www.culturarecreacionydeporte.gov.co/portal/sites/default/files/9.%20Manual%20de%20indicadores.pdf>*
- *Ingresos., r. G. (2018). Obtenido de Inscripcion de Persona Jurídica.: [https://www.dgi.gob.ni/FAQ/index.html?second\\_topic.htm](https://www.dgi.gob.ni/FAQ/index.html?second_topic.htm)*
- *INIDE. (s.f.). Managua en cifras. Obtenido de Proyecciones de población 2005-2020: <http://www.inide.gob.ni/censos2005/CifrasMun/Managua/Managua.pdf>*
- *INSS. (2019). Resolucion del Consejo Ditectivo del INSS. Obtenido de <https://www.inss.gob.ni/index.php/sergurosinss>*
- *INTUR. (2017). Trámites Nicaragua. Obtenido de <http://www.tramitesnicaragua.gob.ni/media/Ti%C3%A2tulo%20-%20Licencia.jpg>*
- *INTUR. (2019). Obtenido de <https://www.intur.gob.ni/registre-su-negocio/>*
- *Inversiones., V. U. (2017). Ventanilla Unica de Inversiones. Obtenido de <http://vui.mific.gob.ni/TRAMITES/PersonaJur%C3%ADdicaDirecci%C3%B3nGeneraldeIngresos/tabid/1068/language/es-NI/Default.aspx>*
- *Jirón, D. (2019). Obtenido de <http://distribuidorajiron.com.ni/es/229-kimberly-clark-pro>*
- *Jirón., D. (2019). Obtenido de <http://distribuidorajiron.com.ni/es/content/7-menu-rapido>*
- *Judicial-Registros, P. (2014). Obtenido de Poder Judicial-Registros: [https://www.poderjudicial.gob.ni/pjupload/registros/pdf/2014\\_formato\\_inscripcion\\_comerciante.pdf](https://www.poderjudicial.gob.ni/pjupload/registros/pdf/2014_formato_inscripcion_comerciante.pdf)*
- *Justicia., C. S. (2019). Obtenido de <https://www.registropublico.gob.ni/Servicios/Inscripcion/Mercantil/Default.aspx>*
- *Kotler, P. (2012). Direccion del Marketing, Décimo Cuarta Edición. México, México: Pearson Educación de México. Recuperado el Marzo de 2019*
- *LIBRERIAS, G. (2019). Obtenido de <https://www.gonperlibrerias.com/3-escolar-y-oficina>*



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

- López., A. J. (s.f.). *Principios de Contabilidad*. México: Mc Graw Hill.
- Mantenimineto y reparación. (2018). Obtenido de <https://arquinetpolis.com/descubre-aqui-como-calculas-el-costo-horario-de-maquinaria-para-un-presupuesto/>
- métodos., L. d. (2018). *Sistema de Suplementos pod descansos*. Obtenido de <http://www.sites.upiicsa.ipn.mx/polilibros/terminados/aspii/POLILIBRO/1%20DOCTOS/PRACTICA%205/DOWNLOAD%20IP5.pdf>
- Municipal., P. d. (1989). Obtenido de DECRETO EJECUTIVO No. 455: [http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/\(\\$All\)/42A072C45FF3AD8A06257D5B005B7C6C?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/($All)/42A072C45FF3AD8A06257D5B005B7C6C?OpenDocument)
- Nacional., A. (1996). *Código del Trabajo*. Obtenido de [http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/FA251B3C54F5BAEF062571C40055736C?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/FA251B3C54F5BAEF062571C40055736C?OpenDocument)
- Nacional., I. T. (2019). *Operaciones Administrativas Comerciales*. En INATEC, *Operaciones Administrativas Comerciales*.
- Net, L. J. (2019). *La Jornada Net*. Obtenido de *La Jornada Net*: <https://www.lajornadanet.com/diario/archivo/2012/octubre/17/2.php>
- Nicaragua, N. J. (2018). *Ley de Concertación Tributaria*. Obtenido de <http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/b92a8e87dac762406257265005d21f7/b39837c79f7eaf4206257afb0052c524?OpenDocument>
- Nicaragua, N. J. (2013). *DECRETO No. 01-2013*. Obtenido de <http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/9e314815a08d4a6206257265005d21f9/c7f0f2f9f092273e06257b16007b91a2?OpenDocument>
- Nicaragua, N. J. (s.f.). *INSTALACIONES DE PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS-NTON 22 002-09*. Obtenido de <http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/b92a8e87dac762406257265005d21f7/935a0808507afed8062578fc00741ad3?OpenDocument>
- Nicaragua., N. J. (s.f.). Obtenido de ACUERDO MINISTERIAL No. 59-97: [http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/\(\\$All\)/22F1F66F0B269350062570A100584C09?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/($All)/22F1F66F0B269350062570A100584C09?OpenDocument)
- Nicaragua., N. J. (s.f.). Obtenido de LEY No. 185: [http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/FA251B3C54F5BAEF062571C40055736C?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/FA251B3C54F5BAEF062571C40055736C?OpenDocument)
- Nicaragua., N. J. (2000). *NORMA TÉCNICA N° 03 026-99*. Obtenido de *NORMA TÉCNICA N° 03 026-99*:





**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.**

<http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/3133c0d121ea3897062568a1005e0f89/19104cde704036de06257331005328c5?OpenDocument>

- Nicaragua., N. J. (2014). *Ley 837 De La Dirección General De Bomberos De Nicaragua.* Obtenido de <http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/3133c0d121ea3897062568a1005e0f89/1baffd69739b03d606257b91005bc44b?OpenDocument>
- Nicaragua., T. (2019). Obtenido de *Trámites Nicaragua:* <http://www.tramitesnicaragua.gob.ni/procedure/726/434?l=es>
- Profuego, G. (s.f.). *Definición y clasificación de extintores.* Obtenido de <https://profuego.es/definicion-tipo-y-clasificacion-de-extintores/>
- Proyectos., F. y. (2018). *Cálculo de la TMAR.* Obtenido de <https://cdn3.capacitateparaelempleo.org/assets/4eqz4uo.pdf>
- Proyectos., G. d. (2018). Obtenido de *Acta Constitutiva.:* <https://www.sinnaps.com/blog-gestion-proyectos/acta-constitutiva-de-una-empresa>
- Red., E. e. (2018). Obtenido de <https://www.empresariosenred.cl/capacitate/articulos/tributario-y-legal/tributario/diferencias-y-ventajas-persona-natural-y-persona>
- Salario.Org.Nicaragua. (2019). Obtenido de <https://tusalario.org/nicaragua/tu-salario/salario-minimo>
- Salinas, O. J. (2015). *Gestiopolis.* Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/que-es-merchandising-y-como-se-aplica-en-el-punto-de-venta/>
- Sánchez., G. L. (2019). *Depreciacion y amortizacion fiscal sobre la base de Ley 822.* Obtenido de <https://docs.google.com/file/d/0B2YbtfoxxviQS2hSaUNXNGVTTFk/edit>
- Secretaria General ISO, G. S. (s.f.). *Norma Internacional , Sistemas de gestión de la Calidad.* Obtenido de <https://www.bps.gub.uy/bps/file/13060/1/normativa-internacional-iso-9001.2015.pdf>
- SINSA. (2019). *CATALOGO JUNIO. MANAGUA: SIMSA.*
- Turrmero, I. (2018). <https://www.monografias.com/trabajos105/evaluacion-economica-proyectos-inflacion-desequilibrio/evaluacion-economica-proyectos-inflacion-desequilibrio.shtml>. Obtenido de *Evaluacion de Proyectos bajo inflación.*



## 13. APÉNDICE



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

Tabla 150

*Personas que toman café.*

Productos	Hombres	Mujeres	Total
Cappuccino	19	28	47
Espresso	27	29	56
Chocolate	10	12	22
Vainilla	10	10	20

*Fuente: Elaboración Propia.*

Tabla 151

*Clasificación de Preferencia por producto.*

Productos (Onzas)	Toman café y Leen	Toman café y no leen	Total
<b>Cappuccino</b>			
8	8	2	10
10	16	3	19
12	11	7	18
<b>Subtotal</b>			<b>47</b>
<b>Espresso</b>			
8	25	10	35
10	16	5	21
<b>Subtotal</b>			<b>56</b>
<b>Chocolate</b>			
16	10	2	12
18	7	3	10
<b>Subtotal</b>			<b>22</b>
<b>Vainilla</b>			
16	6	2	8
18	8	4	12
<b>Subtotal</b>			<b>20</b>
<b>Total</b>			<b>145</b>

*Fuente: Elaboración propia.*



Para conocer la cantidad total de materia prima distribuida entre café, agua y leche se establece una relación entre las unidades de medida para obtener mililitros/presentación.

Tabla 152

Cantidad de materia prima/onzas

Cappuccino	
$1 \text{ onz} = 29.5735 \text{ ml}$	
$8 \text{ onz} = X$	
8 onzas	
$X = \frac{(8 \text{ onz} * 29.5735 \text{ ml})}{1 \text{ onz}} = 236.59 \text{ ml}$	
10 onzas	
$X = \frac{(10 \text{ onz} * 29.5735 \text{ ml})}{1 \text{ onz}} = 295.74 \text{ ml}$	
12 onzas	
$X = \frac{(12 \text{ onz} * 29.5735 \text{ ml})}{1 \text{ onz}} = 354.88 \text{ ml}$	
Espresso	
$1 \text{ gr} = 1 \text{ ml}$	
8 onzas	236.59 ml
10 onzas	295.74 ml
Frappés Vainilla y Chocolate	
16 onzas	
$X = \frac{(16 \text{ onz} * 29.5735 \text{ ml})}{1 \text{ onz}} = 473.18 \text{ ml}$	
18 onzas	
$X = \frac{(18 \text{ onz} * 29.5735 \text{ ml})}{1 \text{ onz}} = 532.32 \text{ ml}$	

Fuente: Elaboración propia.



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

Tabla 153

*Distribución de materia prima/producto.*

<b>Distribución del café.</b>	
	$8 \text{ onz} = (0.225 \text{ gr} * 8 \text{ onz}) = 1.8 \text{ gr}$
	$10 \text{ onz} = (0.225 \text{ gr} * 10 \text{ onz}) = 2.25 \text{ gr}$
	$12 \text{ onz} = (0.225 \text{ gr} * 12 \text{ onz}) = 2.7 \text{ gr}$
	$16 \text{ onz} = (0.225 \text{ gr} * 16 \text{ onz}) = 3.6 \text{ gr}$
	$18 \text{ onz} = (0.225 \text{ gr} * 18 \text{ onz}) = 4.05 \text{ gr}$
<b>Distribución de leche</b>	
<b>Cappuccino 23.125/onza</b>	
	$8 \text{ onz} = (23.13 \text{ ml} * 8 \text{ onz}) = 185 \text{ ml}$
	$10 \text{ onz} = (23.13 \text{ ml} * 10 \text{ onz}) = 231.3 \text{ ml}$
	$12 \text{ onz} = (23.13 \text{ gr} * 12 \text{ onz}) = 277.56 \text{ ml}$
<b>Frappés de Vainilla y Chocolate</b>	
	$16 \text{ onz} = (18.75 \text{ ml} * 16 \text{ onz}) = 300 \text{ ml}$
	$8 \text{ onz} = (18.75 \text{ ml} * 18 \text{ onz}) = 338 \text{ ml}$
<b>Distribución de agua.</b>	
<b>Cappuccino 6 ml/onza</b>	
	$8 \text{ onz} = (6 \text{ ml} * 8 \text{ onz}) = 48 \text{ ml}$
	$10 \text{ onz} = (6 \text{ ml} * 10 \text{ onz}) = 60 \text{ ml}$
	$12 \text{ onz} = (6 \text{ ml} * 12 \text{ onz}) = 72 \text{ ml}$
<b>Espresso 29.125 ml/onza</b>	
	$8 \text{ onz} = (29.125 \text{ ml} * 8 \text{ onz}) = 233 \text{ ml}$
	$10 \text{ onz} = (29.125 \text{ ml} * 10 \text{ onz}) = 292 \text{ ml}$
<b>Otras</b>	
<b>Esencia de vainilla/chocolate.</b>	
	$16 \text{ onz} = (0.3125 \text{ ml} * 16 \text{ onz}) = 5 \text{ ml}$
	$18 \text{ onz} = (0.3125 \text{ ml} * 18 \text{ onz}) = 6 \text{ ml}$
<b>Leche condensada</b>	
	$16 \text{ onz} = (1.25 \text{ ml} * 16 \text{ onz}) = 20 \text{ ml}$
	$18 \text{ onz} = (1.25 \text{ ml} * 18 \text{ onz}) = 23 \text{ ml}$
<b>Hielo</b>	
	$16 \text{ onzas} = 3 \text{ cubos de hielo} = 145 \text{ ml}$
	$18 \text{ onzas} = 5 \text{ cubos de hielo} = 155 \text{ ml}$

Fuente: Elaboración propia.



## ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA

CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

Debido a que las bebidas tendrán un margen de tolerancia respecto a la cantidad en un rango de  $\pm 4$  ml, la cantidad establecida en las tablas N°20, N°24, N°27 y N°30 puede variar en este rango con respecto a los cálculos anteriores.

Tabla 154

Materia prima años 2-5

64 Bebidas			
Total de Materia Prima para las 4 bebidas/ Año 2			
Materia Prima	Total mensual	Total Anual	U/M
Café	8.6	2902.1	libras
Leche	306.4	102947.1	Litros
Agua	231.9	77922.3	Litros
Hielo	73.4	24671.5	Litros
Esencia de Vainilla	2.0	662.3	Litros
Chocolate	1.1	364.3	Litros
Leche condensada	10.8	3642.8	Litros
68 Bebidas			
Total de Materia Prima para las 4 bebidas/ Año 3			
Materia Prima	Total mensual	Total Anual	U/M
Café	9.2	3,083.5	libras
Leche	325.5	109,381.3	Litros
Agua	246.4	82,792.5	Litros
Hielo	78.0	26,213.5	Litros
Esencia de Vainilla	2.1	703.7	Litros
Chocolate	1.2	387.0	Litros
Leche condensada	11.5	3,870.5	Litros
72 Bebidas			
Total de Materia Prima para las 4 bebidas/ Año 4			
Materia Prima	Total mensual	Total Anual	U/M
Café	9.7	3264.9	libras
Leche	344.7	115815.5	Litros
Agua	260.9	87662.6	Litros
Hielo	82.6	27755.5	Litros
Esencia de Vainilla	2.2	745.1	Litros
Chocolate	1.2	409.8	Litros
Leche condensada	12.2	4098.1	Litros

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 155

*Materia prima total año 5*

76 Bebidas				
Total de Materia Prima para las 4 bebidas/ Año 5				
Materia Prima	Total mensual	Total Anual	U/M	
Café	10.3	3446.2	libras	
Leche	363.8	122249.7	Litros	
Agua	275.4	92532.8	Litros	
Hielo	87.2	29297.5	Litros	
Esencia de Vainilla	2.3	786.5	Litros	
Chocolate	1.3	432.6	Litros	
Leche condensada	12.9	4325.8	Litros	

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 156

*Tiempos de producción Frappé de Chocolate.*

Frappé de Chocolate					
Actividad	Descripción	Equipo	Capacidad	Frecuencia/producto	Tiempo/producto
1	Seleccionar granos de café	Ninguno	—	Una vez	10
2	Moler café	Molinillo	80 grs		20
3	Colocar ingredientes (café, leche, leche condensada, chocolate, hielo)	Ninguno	—		10
4	Licuar los ingredientes	Licuada	1.75 lts		30
5	Servir el batido	Ninguno	—		3
6	Agregar Chantilly	Ninguno	—		3
7	Agregar Chocolate	Ninguno	—		3
8	Decoración de presentación con frases Celebres	Ninguno	—		60
Total					139

*Fuente: Elaboración propia.*



Tabla 157

Análisis de regresión.

Estadísticas de la regresión								
Coeficiente de correlación múltiple				0.98786111				
Coeficiente de determinación R <sup>2</sup>				0.97586957				
R <sup>2</sup> ajustado				0.97184783				
Error típico				576.560383				
Observaciones				8				
Análisis de varianza								
	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F			
Regresión	1	80661718.8	80661718.8	242.648649	4.4311E-06			
Residuos	6	1994531.25	332421.875					
Total	7	82656250						
	Coeficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	<95%	> 95%	<95.0%	>95.0%
Intercepción	-15871.875	1852.6836	-8.5669647	0.00013889	20405.228	11338.522	20405.228	11338.522
Variable X 1	83.75	5.37645329	15.5771836	4.4311E-06	70.5942927	96.9057073	70.5942927	96.9057073

Fuente: Elaboración propia.





Tabla 158

*Cálculo de impuesto sobre renta mensual.*

Salario Bruto	INSS	Base Imponible	Salario Anual	Deducible	IR Mensual
C\$17125.00	C\$1198.75	C\$15926.25	C\$191115.00	C\$13667.25	C\$1138.94
11375	796.25	10578.75	126945.00	4041.75	336.81
8500	595	7905.00	94860.00	0	0.00
14250	997.5	13252.50	159030.00	8854.5	737.88
17125	1198.75	15926.25	191115.00	13667.25	1138.94
14250	997.5	13252.50	159030.00	8854.5	737.88
11375	796.25	10578.75	126945.00	4041.75	336.81
11375	796.25	10578.75	126945.00	4041.75	336.81
11375	796.25	10578.75	126945.00	4041.75	336.81
8500	595	7905.00	94860.00	0	0

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 159

*Costo mensual y anual de materia prima.*

Materia Prima	Unidades de medidas	Costo Unitario	Cantidad	Costo mensual	Costo Anual
Café	libras	C\$152.58	9	C\$1,373.19	C\$16,478.32
Leche	Litros	27.00	302	8,154.00	97,848.00
Esencia de Vainilla	Litros	300.00	2	600.00	7,200.00
Esencia de Chocolate	Litros	300.00	2	600.00	7,200.00
leche condensada	Litros	120.00	11	1,320.00	15,840.00
Hielo	bolsa de 10 libras	55.00	69	3,795.00	45,540.00
Agua	galones	55.00	5	275.00	3,300.00
<b>Total</b>		<b>C\$1,009.58</b>	<b>400</b>	<b>C\$16,117.19</b>	<b>C\$193,406.32</b>

*Fuente: Elaboración propia.*



Tabla 160

*Costo anual bebidas procesadas.*

<b>Bebidas Procesadas</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Cantidad (Paquete de 12)</b>	<b>Costo mensual</b>	<b>Costo anual</b>
Gaseosas enlatadas	C\$300.00	6	C\$1,800.00	C\$21,600.00
Agua	280.00	4	1,120.00	13,440.00
Hi-C Té	280.00	6	1,680.00	20,160.00
Hi-C Frutas	240.00	2	480.00	5,760.00
Jugos fuze tea	300.00	2	600.00	7,200.00
<b>Total</b>	<b>C\$1,400.00</b>	<b>20</b>	<b>C\$5,680.00</b>	<b>C\$68,160.00</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 161

*Costo anual suministros.*

<b>Suministros de Cafetín</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Cantidad mensual</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
Servilletas	C\$470.00	2	C\$940.00	C\$11,280.00
Pajillas	155.00	2	620.00	7,440.00
removedores	173.00	4	1,384.00	16,608.00
Azúcar	820.00	2	3,280.00	39,360.00
Azúcar sbelta	464.00	3	2,784.00	33,408.00
Crema Chantillí	120	12	2880	34560
Agua para personal	55.00	5	550.00	6,600.00
<b>Total</b>	<b>C\$2,257.00</b>	<b>30</b>	<b>C\$12,438.00</b>	<b>C\$149,256.00</b>

*Fuente: Elaboración propia.*



Tabla 162

*Costo anual utensilios.*

Utensilios	Costo Unitario	Cantidad	Costo anual
Pinzas para Hielo	C\$45.00	3	C\$135.00
Charolas	95.00	6	570.00
Juego de tazas y platos para 10 onzas	65.00	45	2,925.00
Juego de tazas y platos para 12 onzas	73.00	10	730.00
Copas para Frappé	80.00	30	2,400.00
Picheles para agua	42.00	3	126.00
Paquete de Medidores de Materia Prima	200.00	1	200.00
Jarra para leche de acero	50.00	3	150.00
Porta Servilleta	320.00	8	2,560.00
Porta azúcar	118	8	944.00
Menú	100.00	6	600.00
Ceniceros	30	4	120.00
<b>Total</b>	<b>C\$1,218.00</b>	<b>127</b>	<b>C\$11,460.00</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 163

*Costo anual materiales de oficina.*

Materiales de oficina	Costo Unitario	Cantidad	Costo mensual	Costo Anual
Lapiceros	C\$6.78	6	C\$40.68	C\$488.16
Papel Bond	86.00	2	172.00	2064.00
Clips	74.60	1	74.60	895.20
Folders	213.00	1	213.00	2556.00
Marcadores	45.00	2	90.00	1080.00
Tijeras	6.79	3	20.37	61.11
Ampos	8.00	15	120.00	360.00
Engrapadoras	85.00	3	255.00	765.00



Saca grapas	55.00	3	165.00	495.00
Tinta	800.00	1	800.00	9600.00
Organizador de lapiceros	45.00	3	135.00	270.00
Grapas	14.40	3	43.20	129.60
Sello	845.00	3	2535.00	5070.00
<b>Total</b>	<b>C\$2,284.57</b>	<b>46</b>	<b>C\$4,663.85</b>	<b>23834.07</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

*Tabla 164*

*Costo anual mobiliario.*

Descripción de Mobiliario	Costo Unitario	Cantidad	Costo Total
Juego de Comodín mesas redondas	C\$11,029.00	3	C\$33,087.00
Juego de mesas	10,399.00	3	31,197.00
Escritorio para 3 personas	8,865.35	1	8,865.35
Mueble Pequeños para cocina	4,999.00	1	4,999.00
Archivadores medianos	2,200.00	3	6,600.00
Estantes metálicos	8,346.39	2	16,692.79
Locker de metal	13,088.66	1	13,088.66
Mesa rectangular	585.00	1	585.00
Sillas para empleados	1,355.00	4	5,420.00
Sillas para Escritorio	1,465.00	3	4,395.00
Juego de muebles	23,932.00	2	47,864.00
Banquetas (3) y barra	9,000.00	1	9,000.00
Espejo pequeños	300.00	1	300.00
Espejo rectangular horizontal	550.00	3	1,650.00
Combo de inodoro y lava mano	2,575.00	3	7,725.00
<b>Total</b>	<b>C\$98,689.41</b>	<b>32</b>	<b>C\$191,468.80</b>

*Fuente: Elaboración propia.*



Tabla 165

Costo anual equipos.

Equipos	Costo Unitario	Cantidad	Costo Total
Computadora (Escritorio)	C\$18,048.10	4	C\$72,192.40
Dispensador papel higiénico	905.00	3	2,715.00
Dispensador ambientador	388.00	3	1,164.00
Dispensador jabón líquido	388.00	4	1,552.00
Secador de mano por aire	625.00	3	1,875.00
Microonda	1,795.00	1	1,795.00
Impresora/fotocopiadora	7,709.00	1	7,709.00
Caja de seguridad	3,829.51	1	3,829.51
Caja registradora	1,500.00	1	1,500.00
Molinillo	1,600.00	1	1,600.00
Cafetera Espresso/Cappuccino	59,423.00	1	59,423.00
Freezer	9,399.00	1	9,399.00
Freezer para Hielo	6,299.00	1	6,299.00
Licuada	1,620.00	1	1,620.00
<b>Total</b>	<b>C\$113,528.61</b>	<b>26</b>	<b>C\$172,672.91</b>

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 166

Costo anual materiales de limpieza.

Materiales de limpieza	Costo Unitario	Cantidad	Costo anual
Mechas de lampazo (cada 6 meses)	C\$49.00	4	C\$392.00
Lampazo	65.00	3	390.00
Pala	46.00	2	184.00
Escoba	115.00	3	690.00
Toallas de mano	20.00	12	240.00
Papel Higiénico (mensual)	165.00	12	23,760.00
Cloro	49.00	4	2,352.00
Ambientador	85.00	4	4,080.00
Cepillo para baño	37.00	3	333.00
Desinfectante para baño en polvo	65.00	4	3,120.00
Lava lampazo	2,430.00	1	29,160.00
Líquido para lavar traste	85.00	4	4,080.00
Esponja para lavar traste	46.00	4	2,208.00
Jabón líquido para baños	85.00	4	4,080.00
Desinfectante para muebles	129.00	4	6,192.00
Desinfectante para pisos	80.00	4	3,840.00
Guantes de hule (Caja)	190.00	1	2,280.00
Bolsas para basura 19.5x28.5	48.00	8	768.00
Botes para basuras	275.00	4	2,200.00
Papelera para baños	60.00	4	480.00
<b>Total</b>	<b>C\$4,124.00</b>	<b>89</b>	<b>C\$90,829.00</b>

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 167

Costo anual materiales de botiquín.

<b>Materiales de Botiquín</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Total mensual</b>	<b>Costo Total Anual</b>
Paracetamol (Tabletas de 10)	C\$18.00	5	C\$90.00	C\$1,080.00
acetilsalicílico (Tabletas de 10)	20.00	5	100.00	1,200.00
Anti-inflamatorios (Tabletas de 10)	25.00	5	125.00	1,500.00
Antiácidos (Tabletas de 10)	20.00	5	100.00	1,200.00
Antieméticos (Tabletas de 10)	25.00	5	125.00	1,500.00
Antidiarreicos (Tabletas de 10)	20.00	5	100.00	1,200.00
Desinfectante (Tabletas de 10)	30.00	5	150.00	1,800.00
Antibióticos (Tabletas de 10)	30.00	5	150.00	1,800.00
Cremas para quemaduras	45.00	5	225.00	2,700.00
Gasas de algodón 7.5x7.5 cm (Paquete de 100)	60.00	1	60.00	720.00
Vendas de algodón (7cm de ancho)	50.00	5	250.00	3,000.00
Esparadrapo de papel 5mx2.5cm	45.00	3	135.00	1,620.00
Algodón (paquete)	40.00	4	160.00	1,920.00
Tijeras	25.00	3	75.00	900.00
Termómetro Oral	35.00	2	70.00	840.00
<b>Total</b>	<b>C\$488.00</b>	<b>63</b>	<b>C\$1,915.00</b>	<b>C\$22,980.00</b>

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 168

*Costo anual equipos de seguridad.*

Descripción de Equipos de seguridad e higiene	Costo Unitario	Cantidad	Costo Anual
Extintores	C\$2,833.89	3	C\$17,003.33
Pecheras	25.00	2	150.00
Botas de plásticos/hule	312.23	3	1,873.35
Gorros de tela	30.00	3	270.00
Tapa boca (caja de 50)	51.75	3	1,863.00
Señalizaciones	75.00	7	525.00
<b>Total</b>	<b>C\$3,252.86</b>	<b>14</b>	<b>C\$21,684.68</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 169

*Costo anual libros.*

Costo de libros		
Categoría	Cantidad	Costo
Historia	20	C\$3,797.47
Política	20	4,532.30
Cultura	35	4,224.86
Literatura	35	12,122.88
Economía	25	17,004.96
Ficción	20	11,064.48
<b>Total</b>	<b>155</b>	<b>C\$52,746.96</b>

*Fuente: Elaboración propia*





Tabla 170  
Costo anual servicio de agua.

Consumo de agua							
Descripción	Consumo (lts/día)	Agua/día (m3)	Agua/mes (m <sup>3</sup> )	Tarifa (C\$/m <sup>3</sup> )	Costo Mensual	Costo Anual	Clasificación
Lavado de utensilios de cafetín	2,800	2.8	82.60	C\$23.99	C\$1,981.71	C\$23,780.47	Costos Indirectos de Fabricación
Lavado de trastes	2,300	2.3	67.85	23.99	1,627.83	19,533.96	
Limpieza del local	2000	2	59.00	23.99	1,415.50	16,986.05	
Lavado de manos del personal	800	0.8	23.60	23.99	566.20	6,794.42	
Sanitarios	2500	2.5	73.75	23.99	1,769.38	21,232.57	Gastos Administrativos
<b>Total</b>	<b>10,400</b>	<b>10.4</b>	<b>306.8</b>	<b>C\$23.99</b>	<b>C\$7,360.62</b>	<b>C\$88,327.47</b>	

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 171

*Costo servicio de energía eléctrica.*

Consumo de Energía Eléctrica								
Equipo	Cantidad	Consumo (h/día)	Potencia (KW)	Consumo mensual (KWh)	Tarifa (C\$/KWh)	Total Mensual	Total Anual	Clasificación
Freezer	2	24	0.40	566.40	C\$8.14	C\$4,607.72	C\$55,292.65	Costos directos de fabricación
Exhibidor	1	9	0.45	119.48	8.14	971.94	11663.29	
Cafetera	1	7	1.60	330.40	8.14	2687.84	32254.04	
Molinillo	1	3	0.18	15.93	8.14	129.59	1555.11	
Licuada	1	3	0.55	48.68	8.14	395.98	4751.71	
Computadoras	4	8	0.50	472.00	8.14	3839.77	46077.21	
Teléfono	1	9	0.01	2.66	8.14	21.60	259.18	
Impresora/fotocopiadora	1	2	0.20	11.80	8.14	95.99	1151.93	Gastos Administrativos
Tubería de aire acondicionado	3	9	0.60	477.90	8.14	3887.76	46653.17	
Lámparas	14	9	0.02	74.34	8.14	604.76	7257.16	
Secadora para manos	3	3	0.13	34.52	8.14	280.78	3369.40	
Microondas	1	1	0.11	3.25	8.14	26.40	316.78	
Otros (Piano, celulares)		2	0.80	47.20	8.14	383.98	4607.72	
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>89</b>	<b>5.55</b>	<b>2204.535</b>	<b>C\$105.76</b>	<b>C\$17,934.11</b>	<b>C\$215,209.35</b>	

*Fuente: Elaboración propia.*



Tabla 172 Valor en libros equipos.

Valor en libro Equipos										
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total	%	Vida útil					Valor en libro
					1	2	3	4	5	
Computadoras	4	C\$18,048.10	C\$72,192.40	50%	C\$36096.2	C\$36096.2				C\$0.00
		Valor Total Nueva compra				80763.75	C\$40381.88	C\$40381.88		
		Valor Total Nueva compra						90352.78	45176.38769	C\$45,176.39
Impresora/Fotocopiadora	1	C\$7,709.00	C\$7,709.00	50%	C\$3854.5	C\$3854.5				C\$0.00
		Valor Total Nueva compra				8624.28	4312.142048	4312.142048		
		Valor Total Nueva compra						9648.24	4824.119612	C\$4,824.12
Molinillo	1	C\$1,600.00	C\$1,600.00	33.33%	533.33	533.33	533.33			C\$0.00
		Valor Total Nueva compra					1893.25	631.08	631.08	631.08391
Cafetera para Espresso/Cappuccino	1	C\$59,423.00	C\$59,423.00	20%	C\$11884.6	C\$11884.6	11884.6	11884.6	11884.6	C\$0.00
Freezer	1	C\$9,399.00	C\$9,399.00	20%	1879.8	1879.8	1879.8	1879.8	1879.8	C\$0.00
Freezer para hielo	1	C\$6,299.00	C\$6,299.00	20%	1259.8	1259.8	1259.8	1259.8	1259.8	C\$0.00
Caja de seguridad	1	3,829.51	C\$3,829.51	20%	765.901389	765.9013892	765.9013892	765.9013892	765.9013892	C\$0.00
Caja Registradora	1	C\$1,500.00	C\$1,500.00	20%	300	300	300	300	300	C\$0.00
Microonda	1	C\$7,709.00	C\$7,709.00	20%	1541.8	1541.8	1541.8	1541.8	1541.8	C\$0.00

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 173

*Valor en libro mobiliario.*

Valor en libro de mobiliario										
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total	%	Vida útil					Valor en libro
					1	2	3	4	5	
Juego de Comodín mesas redondas	3	C\$11029	C\$33,087.00	20%	C\$6617.4	C\$6617.4	C\$6617.4	C\$6617.4	C\$6617.4	C\$0
Juego de mesas	3	10399	31,197.00	20%	6239.4	6239.4	6239.4	6239.4	6239.4	0
Escritorio para 3 personas	1	7709	7,709.00	20%	1541.8	1541.8	1541.8	1541.8	1541.8	0
Mueble Pequeños para cocina	1	4999	4,999.00	20%	999.8	999.8	999.8	999.8	999.8	0
Archivadores medianos	3	2200	6,600.00	20%	1320	1320	1320	1320	1320	0
Estantes metálicos	2	8400	16,800.00	20%	3360	3360	3360	3360	3360	0
Locker de metal	1	11780	11,780.00	20%	2356	2356	2356	2356	2356	0
Mesa rectangular	1	585	585.00	20%	117	117	117	117	117	0
Sillas para Escritorio	3	1465	4,395.00	20%	879	879	879	879	879	0
Juego de muebles	2	23932	47,864.00	20%	9572.8	9572.8	9572.8	9572.8	9572.8	0
Banquetas (3) y barra	1	9000	9,000.00	20%	1800	1800	1800	1800	1800	0
Combo de Inodoro y lava manos	3	2575	7,725.00	20%	1545	1545	1545	1545	1545	0

*Fuente: Elaboración propia.*



Tabla 174

Proyección ingreso de bebidas

Años						Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Bebidas procesadas	Cantidad	Margen	Costo unitario	Precio unitario	Ingreso mensual	Ingreso anual	Ingreso anual	Ingreso anual	Ingreso anual	Ingreso anual
Gaseosas enlatadas	72	60%	C\$12.50	C\$20.00	C\$5,760.00	C\$69,120.00	C\$73,681.92	C\$78,544.93	C\$83,728.89	C\$89,255.00
Agua	48	70%	11.67	20	3,840	46,080.00	49,121.28	52,363.28	55,819.26	59,503.33
Hi-C Té	72	70%	11.67	20	5,760	69,120.00	73,681.92	78,544.93	83,728.89	89,255.00
Hi-C Frutas	24	40%	10.00	15	1,440	17,280.00	18,420.48	19,636.23	20,932.22	22,313.75
Jugos enlatados	24	70%	12.50	20	1,920	23,040.00	24,560.64	26,181.64	27,909.63	29,751.67
Total						C\$224,640.00	C\$239,466.24	C\$255,271.01	C\$272,118.90	C\$290,078.75

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 175

*Deslizamiento de la moneda con respecto al dólar.*

Año 1	Año 2	Año 3
<i>Diciembre 2008 = 19.8481</i>	<i>Diciembre 2009 = 20.8405</i>	<i>Diciembre 2010 = 21.8825</i>
<i>Diciembre 2009 = 20.8405</i>	<i>Diciembre 2010 = (1 + 5%) * 20.8405</i>	<i>Diciembre 2011 = (1 + 5%) * 21.8825</i>
<i>Diciembre 2009 = 5%</i>	<i>Diciembre 2010 = 21.8825</i>	<i>Diciembre 2011 = 22.9766</i>
Año 4	Año 5	Año 6
<i>Diciembre 2011 = 22.9766</i>	<i>Diciembre 2012 = 24.1254</i>	<i>Diciembre 2013 = 25.3317</i>
<i>Diciembre 2012 = (1 + 5%) * 22.9766</i>	<i>Diciembre 2013 = (1 + 5%) * 24.1254</i>	<i>Diciembre 2014 = (1 + 5%) * 25.3317</i>
<i>Diciembre 2012 = 24.1254</i>	<i>Diciembre 2013 = 25.3317</i>	<i>Diciembre 2014 = 26.5983</i>
Año 7	Año 8	Año 9
<i>Diciembre 2014 = 26.5983</i>	<i>Diciembre 2015 = 27.9282</i>	<i>Diciembre 2016 = 29.3246</i>
<i>Diciembre 2015 = (1 + 5%) * 26.5983</i>	<i>Diciembre 2016 = (1 + 5%) * 27.9282</i>	<i>Diciembre 2017 = (1 + 5%) * 29.3246</i>
<i>Diciembre 2015 = 27.9282</i>	<i>Diciembre 2016 = 29.3246</i>	<i>Diciembre 2017 = 30.7908</i>
Año 10	Año 11	Año 12
<i>Diciembre 2017 = 30.7908</i>	<i>Diciembre 2018 = 32.3303</i>	<i>Diciembre 2019 = 33.9468</i>
<i>Diciembre 2018 = (1 + 5%) * 30.7908</i>	<i>Diciembre 2019 = (1 + 5%) * 32.3303</i>	<i>Diciembre 2020 = (1 + 5%) * 33.9468</i>
<i>Diciembre 2018 = 32.3303</i>	<i>Diciembre 2019 = 33.9468</i>	<i>Diciembre 2020 = 35.6441</i>
Año 13	Año 14	Año 15
<i>Diciembre 2020 = 35.6441</i>	<i>Diciembre 2021 = 37.4263</i>	<i>Diciembre 2022 = 39.2976</i>
<i>Diciembre 2021 = (1 + 5%) * 35.6441</i>	<i>Diciembre 2022 = (1 + 5%) * 37.4263</i>	<i>Diciembre 2023 = (1 + 5%) * 39.2976</i>
<i>Diciembre 2021 = 37.4263</i>	<i>Diciembre 2022 = 39.2976</i>	<i>Diciembre 2023 = 41.2625</i>

*Fuente: Elaboración propia.*



Tabla 176

Cuotas totales financiamiento.

Interés	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Interés		C\$12,263.67	C\$12,136.21	C\$12,006.84	C\$11,875.52	C\$11,742.24	C\$11,606.96	C\$11,469.64	C\$11,330.27
Cuota		20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11
Principal		8,497.44	8,624.90	8,754.27	8,885.59	9,018.87	9,154.16	9,291.47	9,430.84
Saldo	C\$817,578.13	809,080.69	800,455.79	791,701.51	782,815.92	773,797.05	764,642.90	755,351.43	745,920.59
Interés	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Interés	C\$11,188.81	C\$11,045.22	C\$10,899.49	C\$10,751.56	C\$10,601.42	C\$10,449.02	C\$10,294.34	C\$10,137.34	C\$9,977.98
Cuota	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11
Principal	9,572.30	9,715.89	9,861.62	10,009.55	10,159.69	10,312.09	10,466.77	10,623.77	10,783.13
Saldo	736,348.29	726,632.40	716,770.78	706,761.23	696,601.54	686,289.45	675,822.68	665,198.91	654,415.78
Interés	18	19	20	21	22	23	24	25	26
Interés	C\$9,816.24	C\$9,652.06	C\$9,485.43	C\$9,316.29	C\$9,144.62	C\$8,970.37	C\$8,793.51	C\$8,614.00	C\$8,431.79
Cuota	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11
Principal	10,944.87	11,109.05	11,275.68	11,444.82	11,616.49	11,790.74	11,967.60	12,147.11	12,329.32
Saldo	643,470.91	632,361.86	621,086.18	609,641.36	598,024.87	586,234.13	574,266.53	562,119.42	549,790.10
Interés	27	28	29	30	31	32	33	34	35
Interés	C\$8,246.85	C\$8,059.14	C\$7,868.61	C\$7,675.22	C\$7,478.93	C\$7,279.70	C\$7,077.48	C\$6,872.22	C\$6,663.89
Cuota	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11
Principal	12,514.26	12,701.97	12,892.50	13,085.89	13,282.18	13,481.41	13,683.63	13,888.89	14,097.22
Saldo	537,275.84	524,573.87	511,681.36	498,595.47	485,313.29	471,831.88	458,148.25	444,259.36	430,162.14
Interés	36	37	38	39	40	41	42	43	44
Interés	C\$6,452.43	C\$6,237.80	C\$6,019.95	C\$5,798.83	C\$5,574.40	C\$5,346.60	C\$5,115.38	C\$4,880.70	C\$4,642.49
Cuota	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11
Principal	14,308.68	14,523.31	14,741.16	14,962.28	15,186.71	15,414.51	15,645.73	15,880.41	16,118.62
Saldo	415,853.47	401,330.16	386,589.00	371,626.72	356,440.01	341,025.50	325,379.77	309,499.36	293,380.74
Interés	45	46	47	48	49	50	51	52	53
Interés	C\$4,400.71	C\$4,155.31	C\$3,906.22	C\$3,653.39	C\$3,396.78	C\$3,136.31	C\$2,871.94	C\$2,603.60	C\$2,331.24
Cuota	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11
Principal	16,360.40	16,605.81	16,854.89	17,107.72	17,364.33	17,624.80	17,889.17	18,157.51	18,429.87
Saldo	277,020.34	260,414.53	243,559.64	226,451.92	209,087.59	191,462.80	173,573.63	155,416.12	136,986.25
Interés	54	55	56	57	58	59	60		
Interés	C\$2,054.79	C\$1,774.20	C\$1,489.40	C\$1,200.32	C\$906.91	C\$609.09	C\$306.81		
Cuota	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11	20,761.11		
Principal	18,706.32	18,986.91	19,271.72	19,560.79	19,854.20	20,152.02	20,454.30		
Saldo	118,279.93	99,293.02	80,021.31	60,460.52	40,606.31	20,454.30	0.00		

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 177  
Ingresos sin financiamiento año 2.

Año 2												
Costos Totales	Producto	Onzas	Demanda onza /producto	Demanda Diaria	Demanda anual	Costo onza /producto	Costo Operacional presentación /producto	Costo Unitario	Margen de ganancia	Precio Unitario	Precio Unitario con inflación	Ingreso anual
C\$4,270,899.47	Cappuccino	8	22%	4	1416	4%	C\$170,835.98	C\$120.65	13%	C\$136.33	C\$140.42	C\$198,836.00
% de inflación de precios		10	40%	8	2832	10%	427,089.95	150.81	13%	170.41	C\$175.53	497,089.99
		12	38%	8	2832	11%	469,798.94	165.89	13%	187.46	C\$193.08	546,798.99
	Subtotal			20	7080	25%	C\$1,067,724.87					C\$1,242,724.97
3%	Espresso	8	62%	15	5310	12%	C\$512,507.94	C\$96.52	13%	C\$109.06	C\$112.34	C\$596,507.99
		10	38%	10	3540	9%	384,380.95	108.58	13%	122.70	126.38	447,380.99
	Subtotal			25	8850	21%	C\$896,888.89					C\$1,043,888.98
	Frappé de Chocolate	16	55%	5	1770	13%	C\$555,216.93	C\$313.68	8%	C\$338.78	C\$348.94	C\$617,623.31
		18	45%	5	1770	14%	597,925.93	337.81	8%	364.84	375.78	665,132.80
	Subtotal			10	3540	27%	C\$1,153,142.86					C\$1,282,756.11
	Frappé de Vainilla	16	40%	4	1416	11%	C\$469,798.94	C\$331.78	8%	C\$358.32	C\$369.07	C\$522,604.34
		18	60%	5	1770	16%	683,343.92	386.07	8%	416.96	429.46	760,151.77
	Subtotal			9	3186	27%	C\$1,153,142.86					C\$1,282,756.11
	Total			64	22656	100%	C\$4,270,899.47					C\$4,852,126.18

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 178  
Ingresos sin financiamiento año 3.

Año 3												
Costos Totales	Producto	Onzas	Demanda onza/producto	Demanda Diaria	Demanda anual	Costo onza/producto	Costo Operacional presentación /producto	Costo Unitario	Margen de ganancia	Precio Unitario	Precio Unitario con inflación	Ingreso anual
C\$4,527,245.66	Cappuccino	8	22%	5	1770	4%	C\$181,089.83	C\$102.31	13%	C\$115.61	C\$119.08	C\$210,770.45
% de inflación de precios		10	40%	9	3186	11%	497,997.02	156.31	13%	176.63	181.93	579,618.73
		12	38%	8	2832	11%	497,997.02	175.85	13%	198.71	204.67	579,618.73
	Subtotal			22	7788	26%	C\$1,177,083.87					C\$1,370,007.92
3%	Espresso	8	62%	16	5664	12%	C\$543,269.48	C\$95.92	13%	C\$108.39	C\$111.64	C\$632,311.35
		10	38%	10	3540	9%	407,452.11	115.10	13%	130.06	133.96	474,233.51
	Subtotal			26	9204	21%	C\$950,721.59					C\$1,106,544.86
	Frappé de Chocolate	16	55%	5	1770	13%	C\$588,541.94	C\$332.51	8%	C\$359.11	C\$369.88	C\$654,694.05
		18	45%	5	1770	14%	633,814.39	358.09	8%	386.73	398.34	705,055.13
	Subtotal			10	3540	27%	C\$1,222,356.33					C\$1,359,749.18
	Frappé de Vainilla	16	40%	4	1416	10%	C\$452,724.57	C\$319.72	8%	C\$345.30	C\$355.66	C\$503,610.81
		18	60%	6	2124	17%	769,631.76	362.35	8%	391.34	403.08	856,138.37
	Subtotal			10	3540	27%	C\$1,222,356.33					C\$1,359,749.18
	Total			68	24072	101%	C\$4,572,518.12					C\$5,196,051.14

Fuente: Elaboración propia.





Tabla 179  
Ingresos sin financiamiento año 4.

Año 4												
Costos Totales	Producto	Onzas	Demanda onza/producto	Demanda Diaria	Demanda anual	Costo onza/producto	Costo Operacional presentación /producto	Costo Unitario	Margen de ganancia	Precio Unitario	Precio Unitario con inflación	Ingreso anual
C\$4,989,601.92	Cappuccino	8	22%	5	1770	4%	C\$199,584.08	C\$112.76	13%	C\$127.42	C\$135.06	C\$239,061.81
% de inflación de precios		10	40%	9	3186	10%	498,960.19	156.61	13%	176.97	187.59	597,654.52
		12	38%	9	3186	11%	548,856.21	172.27	13%	194.67	206.35	657,419.97
Subtotal				23	8142	25%	C\$1,247,400.48					C\$1,494,136.29
6%	Espresso	8	62%	17	6018	12%	C\$598,752.23	C\$99.49	13%	C\$112.43	C\$119.17	C\$717,185.42
		10	38%	11	3894	9%	449,064.17	115.32	13%	130.31	138.13	537,889.07
	Subtotal				28	9912	21%	C\$1,047,816.40				C\$1,255,074.49
	Frappé de Chocolate	16	55%	6	2124	14%	C\$698,544.27	C\$328.88	8%	C\$355.19	C\$376.50	C\$799,693.48
		18	45%	5	1770	13%	648,648.25	366.47	8%	395.79	419.53	742,572.52
	Subtotal				11	3894	27%	C\$1,347,192.52				C\$1,542,265.99
	Frappé de Vainilla	16	40%	4	1416	10%	C\$498,960.19	C\$352.37	8%	C\$380.56	C\$403.40	C\$571,209.63
		18	60%	6	2124	17%	848,232.33	399.36	8%	431.30	457.18	971,056.37
	Subtotal				10	3540	27%	C\$1,347,192.52				C\$1,542,265.99
	Total				72	25488	100%	C\$4,989,601.92				C\$5,833,742.77

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 180  
Ingresos sin financiamiento año 5.

Año 5												
Costos Totales	Producto	Onzas	Demanda onza /producto	Demanda Diaria	Demanda anual	Costo onza /producto	Costo Operacional por presentación de producto	Costo Unitario	Margen de ganancia	Precio Unitario	Precio Unitario con inflación	Ingreso anual
C\$5,301,098.19	Cappuccino	8	22%	5	1770	4%	C\$212,043.93	C\$119.80	13%	C\$135.37	C\$143.50	C\$253,986.22
% de inflación de precios		10	40%	10	3540	10%	530,109.82	149.75	13%	169.22	179.37	634,965.54
		12	38%	9	3186	11%	583,120.80	183.03	13%	206.82	219.23	698,462.10
6%	Subtotal			24	8496	25%	C\$1,325,274.55		C\$1,587,413.85			
	Espresso	8	62%	19	6726	12%	C\$636,131.78	C\$94.58	13%	C\$106.87	C\$113.29	C\$761,958.65
		10	38%	11	3894	9%	477,098.84	122.52	13%	138.45	146.76	571,468.99
	Subtotal			30	10620	21%	C\$1,113,230.62		C\$1,333,427.64			
	Frappé de Chocolate	16	55%	6	2124	14%	C\$742,153.75	C\$349.41	8%	C\$377.37	C\$400.01	C\$849,617.61
		18	45%	5	1770	13%	689,142.76	389.35	8%	420.49	445.72	788,930.64
	Subtotal			11	3894	27%	C\$1,431,296.51		C\$1,638,548.25			
	Frappé de Vainilla	16	40%	4	1416	9%	C\$477,098.84	C\$336.93	8%	C\$363.89	C\$385.72	C\$546,182.75
		18	60%	7	2478	18%	954,197.67	385.07	8%	415.87	440.83	1,092,365.50
	Subtotal			11	3894	27%	C\$1,431,296.51		C\$1,638,548.25			
	Total			76	26904	100%	C\$5,301,098.19		C\$6,197,937.98			

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 181  
Ingresos con financiamiento año 2.

Año 2												
Costos Totales	Producto	Onzas	Demanda onza/producto	Demanda Diaria	Demanda anual	Costo operacional onza/producto	Costos operacional presentación/producto	Costo Unitario	Margen de ganancia	Demanda onza/producto	Precio unitario	Ingreso anual
C\$4,427,577.36	Capuccino	8	22%	4	1416	4%	C\$175,750.93	C\$124.12	13%	C\$140.25	C\$144.46	C\$204,556.51
% de inflación de precios		10	40%	8	2832	10%	439,377.33	155.15	13%	175.32	180.58	511,391.28
		12	38%	8	2832	11%	483,315.06	170.66	13%	192.85	198.63	562,530.40
3%	Subtotal			20	7080	25%	C\$1,098,443.33		C\$1,278,478.19			
	Espresso	8	62%	15	5310	12%	C\$527,252.80	C\$99.29	13%	C\$112.20	C\$115.57	C\$613,669.53
		10	38%	10	3540	9%	395,439.60	111.71	13%	126.23	130.01	460,252.15
	Subtotal			25	8850	21%	C\$922,692.40		C\$1,073,921.68			
	Frappé de Chocolate	16	55%	5	1770	13%	C\$571,190.53	C\$322.71	8%	C\$348.52	C\$358.98	C\$635,392.35
		18	45%	5	1770	14%	615,128.26	347.53	8%	375.33	386.59	684,268.68
	Subtotal			10	3540	27%	C\$1,186,318.80		C\$1,319,661.03			
	Frappé de Vainilla	16	40%	4	1416	11%	C\$483,315.06	C\$341.32	8%	C\$368.63	C\$379.69	C\$537,639.68
		18	60%	5	1770	16%	703,003.73	397.18	8%	428.95	441.82	782,021.35
	Subtotal			9	3186	27%	C\$1,186,318.80		C\$1,319,661.03			
	Total			64	22656	100%	C\$4,393,773.32		C\$4,991,721.93			

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 182  
Ingresos con financiamiento año 3.

Año 3												
Costos Totales	Producto	Onzas	Demanda onza/producto	Demanda Diaria	Demanda anual	Costo operacional onza/producto	Costos operacional presentación/producto	Costo Unitario	Margen de ganancia	Demanda onza/producto	Precio unitario	Ingreso anual
C\$4,668,434.44	Cappuccino	8	22%	5	1770	4%	C\$185,033.86	C\$104.54	13%	C\$118.13	C\$121.67	C\$215,360.91
% de inflación de precios		10	40%	9	3186	11%	508,843.12	159.71	13%	180.47	185.89	592,242.51
		12	38%	8	2832	11%	508,843.12	179.68	13%	203.03	209.13	592,242.51
3%	Subtotal			22	7788	26%	C\$1,202,720.11		C\$1,399,845.94			
	Espresso	8	62%	16	5664	12%	C\$555,101.59	C\$98.01	13%	C\$110.75	C\$114.07	C\$646,082.74
		10	38%	10	3540	9%	416,326.19	117.61	13%	132.90	136.88	484,562.06
	Subtotal			26	9204	21%	C\$971,427.78		C\$1,130,644.80			
	Frappé de Chocolate	16	55%	5	1770	13%	C\$601,360.06	C\$339.75	8%	C\$366.93	C\$377.94	C\$668,952.93
		18	45%	5	1770	14%	647,618.52	365.89	8%	395.16	407.01	720,410.84
	Subtotal			10	3540	27%	C\$1,248,978.58		C\$1,389,363.77			
	Frappé de Vainilla	16	40%	4	1416	10%	C\$462,584.66	C\$326.68	8%	C\$352.82	C\$363.40	C\$514,579.17
		18	60%	6	2124	17%	786,393.92	370.24	8%	399.86	411.86	874,784.60
	Subtotal			10	3540	27%	C\$1,248,978.58		C\$1,389,363.77			
Total			68	24072	101%	C\$4,672,105.05		C\$5,309,218.28				

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 183  
Ingresos con financiamiento año 4.

Año 4												
Costos Totales	Producto	Onzas	Onza/producto	Demanda Diaria	Demanda annual	Costo operacional onza/producto	Costos operacional presentación/producto	Costo Unitario	Margen de ganancia	Demanda onza/producto	Precio unitario	Ingreso anual
C\$5,092,438.61	Cappuccino	8	22%	5	1770	4%	C\$202,382.43	C\$114.34	13%	C\$129.20	C\$136.96	C\$242,413.68
% de inflación de precios		10	40%	9	3186	10%	505,956.08	158.81	13%	179.45	190.22	606,034.19
		12	38%	9	3186	11%	556,551.69	174.69	13%	197.40	209.24	666,637.61
6%	Subtotal			23	8142	25%	C\$1,264,890.20		C\$1,515,085.48			
	Espresso	8	62%	17	6018	12%	C\$607,147.29	C\$100.89	13%	C\$114.00	C\$120.84	C\$727,241.03
		10	38%	11	3894	9%	455,360.47	116.94	13%	132.14	140.07	545,430.77
	Subtotal			28	9912	21%	C\$1,062,507.77		C\$1,272,671.80			
	Frappé de Chocolate	16	55%	6	2124	14%	C\$708,338.51	C\$333.49	8%	C\$360.17	C\$381.78	C\$810,905.93
		18	45%	5	1770	13%	657,742.90	371.61	8%	401.33	425.41	752,984.07
	Subtotal			11	3894	27%	C\$1,366,081.41		C\$1,563,890.00			
	Frappé de Vainilla	16	40%	4	1416	10%	C\$505,956.08	C\$357.31	8%	C\$385.90	C\$409.05	C\$579,218.52
		18	60%	6	2124	17%	860,125.33	404.96	8%	437.35	463.59	984,671.48
	Subtotal			10	3540	27%	C\$1,366,081.41		C\$1,563,890.00			
	Total			72	25488	100%	C\$5,059,560.79		C\$5,915,537.28			

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 184  
Ingresos con financiamiento año 5.

Año 5													
Costos Totales	Producto	Onzas	%onza/ producto	Demanda Diaria	Demanda anual	Costo operacional onza/producto	Costos operacional presentación/producto	Costo Unitario	Margen de ganancia	Demanda onza/producto	Precio unitario	Ingreso anual	
C\$5,379,812.47	Cappuccino	8	22%	5	1770	4%	C\$213,490.38	C\$120.62	13%	C\$136.30	C\$144.47	C\$255,718.77	
% de inflación de precios		10	40%	10	3540	10%	533,725.94	150.77	13%	170.37	180.59	639,296.94	
		12	38%	9	3186	11%	587,098.54	184.27	13%	208.23	220.72	703,226.63	
6%	Subtotal			24	8496	25%	C\$1,334,314.86					C\$1,598,242.34	
	Espresso	8	62%	19	6726	12%	C\$640,471.13	C\$95.22	13%	C\$107.60	C\$114.06	C\$767,156.32	
		10	38%	11	3894	9%	480,353.35	123.36	13%	139.39	147.76	575,367.24	
	Subtotal			30	10620	21%	C\$1,120,824.48					C\$1,342,523.57	
	Frappé de Chocolate	16	55%	6	2124	14%	C\$747,216.32	C\$351.80	8%	C\$379.94	C\$402.74	C\$855,413.25	
		18	45%	5	1770	13%	693,843.73	392.00	8%	423.36	448.76	794,312.30	
	Subtotal			11	3894	27%	C\$1,441,060.05					C\$1,649,725.54	
	Frappé de Vainilla	16	40%	4	1416	9%	C\$480,353.35	C\$339.23	8%	C\$366.37	C\$388.35	C\$549,908.51	
		18	60%	7	2478	18%	960,706.70	387.69	8%	418.71	443.83	1,099,817.03	
	Subtotal			11	3894	27%	C\$1,441,060.05						C\$1,649,725.54
	Total				76	26904	100%	C\$5,337,259.44					C\$6,240,216.99

Fuente: Elaboración propia



Tabla 185

Flujo Neto Efectivo-Relación Beneficio Costo.

Flujo neto efectivo sin financiamiento						
Año	0	1	2	3	4	5
Ingresos	4.56%	C\$4,324,447.03	C\$4,855,547.87	C\$5,198,844.31	C\$5,823,481.96	C\$6,188,223.19
Costo de producción		1,748,223.96	1,895,723.82	2,058,880.85	2,233,476.18	2,424,442.31
Gastos administrativos		1,695,244.23	1,903,644.45	1,957,106.97	2,192,469.21	2,264,624.78
Gastos de ventas		460,674.19	467,811.27	507,537.90	559,936.58	608,311.16
Gastos Financieros		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Utilidad antes de IR</b>		<b><u>C\$420,304.65</u></b>	<b><u>C\$588,368.34</u></b>	<b><u>C\$675,318.59</u></b>	<b><u>C\$837,599.99</u></b>	<b><u>C\$890,844.94</u></b>
IR (30%)		126,091.39	176,510.50	202,595.58	251,280.00	267,253.48
<b>UDI</b>		<b><u>C\$294,213.25</u></b>	<b><u>C\$411,857.84</u></b>	<b><u>C\$472,723.01</u></b>	<b><u>C\$586,319.99</u></b>	<b><u>C\$623,591.46</u></b>
Depreciación		81,392.90	81,392.90	86,136.21	86,233.96	91,540.45
Amortización		64,275.93	64,275.93	64,275.93	64,275.93	64,275.93
Pago de Principal						
Valor residual						43,800.00
Inversión	C\$1,703,287.76					
Préstamo	0					
<b>FNE</b>	<b><u>-C\$1,703,287.76</u></b>	<b><u>C\$439,882.08</u></b>	<b><u>C\$557,526.67</u></b>	<b><u>C\$623,135.16</u></b>	<b><u>C\$736,829.89</u></b>	<b><u>C\$823,207.84</u></b>
TMAR	22.3%					
VPN	C\$0.00					
TIR	22.30%					
<b>FNE0</b>	<b>FNE1</b>	<b>FNE2</b>	<b>FNE3</b>	<b>FNE4</b>	<b>FNE5</b>	
0	C\$4,324,447.03	C\$4,855,547.87	C\$5,198,844.31	C\$5,823,481.96	C\$6,232,023.19	
VPN Beneficios	14,504,948.72					
<b>FNE0</b>	<b>FNE1</b>	<b>FNE2</b>	<b>FNE3</b>	<b>FNE4</b>	<b>FNE5</b>	
1,703,287.76	C\$3,884,564.95	C\$4,298,021.21	C\$4,575,709.15	C\$5,086,652.08	C\$5,408,815.35	
VPN Costos	14,504,948.71					
RBC sin Finan	1.00					

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 186  
Flujo Neto Efectivo-Relación Beneficio Costo

Flujo Neto Efectivo Sin Financiamiento						
Año	0	1	2	3	4	5
Ingresos		C\$4,530,909.05	C\$5,087,366.23	C\$5,447,052.67	C\$6,101,512.39	C\$6,483,667.45
Costo de producción	12.12%	1,960,132.70	2,125,511.56	2,308,445.47	2,504,204.15	2,718,318.00
Gastos administrativos		1695244.232	1903644.448	1957106.969	2192469.209	2264624.781
Gastos de ventas		460674.1916	467811.2652	507537.8998	559936.5832	608311.1568
Gastos Financieros		0	0	0	0	0
Utilidad antes de IR		<b>C\$414,857.93</b>	<b>C\$590,398.96</b>	<b>C\$673,962.33</b>	<b>C\$844,902.44</b>	<b>C\$892,413.51</b>
IR (30%)		124,457.38	177,119.69	202,188.70	253,470.73	267,724.05
UDI		<b>290,400.55</b>	<b>413,279.27</b>	<b>471,773.63</b>	<b>591,431.71</b>	<b>624,689.46</b>
Depreciación		81,392.90	81,392.90	86,136.21	86,233.96	91,540.45
Amortización		64,275.93	64,275.93	64,275.93	64,275.93	64,275.93
Pago de Principal						
Valor residual						43800
Inversión	C\$1,703,287.76					
Préstamo						
FNE	<b>-C\$1,703,287.76</b>	<b>C\$436,069.38</b>	<b>C\$558,948.10</b>	<b>C\$622,185.77</b>	<b>C\$741,941.60</b>	<b>C\$824,305.84</b>
TMAR	22.30%					
VPN	C\$0.00					
TIR	22.30%					
	<b>FNE0</b>	<b>FNE1</b>	<b>FNE2</b>	<b>FNE3</b>	<b>FNE4</b>	<b>FNE5</b>
	0	C\$4,530,909.05	C\$5,087,366.23	C\$5,447,052.67	C\$6,101,512.39	C\$6,527,467.45
VPN Beneficios	15,196,694.02					
	<b>FNE0</b>	<b>FNE1</b>	<b>FNE2</b>	<b>FNE3</b>	<b>FNE4</b>	<b>FNE5</b>
	1,703,287.76	C\$4,094,839.67	C\$4,528,418.14	C\$4,824,866.89	C\$5,359,570.78	C\$5,703,161.60
VPN Costos	C\$15,196,694.01					
<b>RBC</b>			1.00			

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 187

Flujo Neto Efectivo-Relación Beneficio-Costo.

Flujo Neto Efectivo con Financiamiento						
Año	0	1	2	3	4	5
Ingresos	8.63%	C\$4,288,179.16	C\$4,779,707.63	C\$5,084,243.02	C\$5,653,627.15	C\$5,966,695.02
Costo de producción		1,748,223.96	1,895,723.82	2,058,880.85	2,233,476.18	2,424,442.31
Gastos administrativos		1,695,244.23	1,903,644.45	1,957,106.97	2,192,469.21	2,264,624.78
Gastos de ventas		460,674.19	467,811.27	507,537.90	559,936.58	608,311.16
Gastos Financieros		147,164.06	126,593.79	102,320.86	73,678.81	39,881.19
Utilidad antes de IR		<u>C\$236,872.71</u>	<u>C\$385,934.32</u>	<u>C\$458,396.43</u>	<u>C\$594,066.37</u>	<u>C\$629,435.58</u>
IR (30%)		71,061.81	115,780.29	137,518.93	178,219.91	188,830.67
UDI		<u>C\$165,810.90</u>	<u>C\$270,154.02</u>	<u>C\$320,877.50</u>	<u>C\$415,846.46</u>	<u>C\$440,604.90</u>
Depreciación		81,392.90	81,392.90	86,136.21	86,233.96	91,540.45
Amortización		64,275.93	64,275.93	64,275.93	64,275.93	64,275.93
Pago de Principal		114,279.31	134,849.58	159,122.51	187,764.56	221,562.18
Valor residual						43,800.00
Inversión	C\$1,703,287.76					
Préstamo	817,578.13					
FNE	<u>-C\$885,709.64</u>	<u>C\$197,200.42</u>	<u>C\$280,973.27</u>	<u>C\$312,167.14</u>	<u>C\$378,591.79</u>	<u>C\$418,659.11</u>
TMAR	20.24%					
VPN	C\$0.00					
TIR	20.24%					
	<b>FNE0</b>	<b>FNE1</b>	<b>FNE2</b>	<b>FNE3</b>	<b>FNE4</b>	<b>FNE5</b>
	<b>817,578.13</b>	<b>C\$4,288,179.16</b>	<b>C\$4,779,707.63</b>	<b>C\$5,084,243.02</b>	<b>C\$5,653,627.15</b>	<b>C\$6,010,495.02</b>
VPN Beneficios	15,712,256.05					
	<b>FNE0</b>	<b>FNE1</b>	<b>FNE2</b>	<b>FNE3</b>	<b>FNE4</b>	<b>FNE5</b>
	1,703,287.76	C\$4,090,978.74	C\$4,498,734.37	C\$4,772,075.88	C\$5,275,035.36	C\$5,591,835.91
VPN Costos	15,712,256.04					
<b>RBC</b>				1.00		

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 188

Flujo Neto Efectivo-Relación Beneficio Costo.

Flujo Neto Efectivo Con Financiamiento						
Año	0	1	2	3	4	5
Ingresos		C\$4,693,231.01	C\$5,231,188.17	C\$5,564,489.29	C\$6,187,656.18	C\$6,530,295.74
Costo de producción	23.49%	2,158,824.54	2,340,967.29	2,542,444.57	2,758,046.63	2,993,864.45
Gastos administrativos		1,695,244.23	1,903,644.45	1,957,106.97	2,192,469.21	2,264,624.78
Gastos de ventas		460,674.19	467,811.27	507,537.90	559,936.58	608,311.16
Gastos Financieros		147,164.06	126,593.79	102,320.86	73,678.81	39,881.19
Utilidad antes de IR		<b><u>C\$231,323.98</u></b>	<b><u>C\$392,171.38</u></b>	<b><u>C\$455,078.98</u></b>	<b><u>C\$603,524.95</u></b>	<b><u>C\$623,614.16</u></b>
IR (30%)		69,397.19	117,651.41	136,523.69	181,057.48	187,084.25
UDI		<b><u>C\$161,926.79</u></b>	<b><u>C\$274,519.97</u></b>	<b><u>C\$318,555.29</u></b>	<b><u>C\$422,467.46</u></b>	<b><u>C\$436,529.91</u></b>
Depreciación		81,392.90	81,392.90	86,136.21	86,233.96	91,540.45
Amortización		64,275.93	64,275.93	64,275.93	64,275.93	64,275.93
Pago de Principal		114,279.31	134,849.58	159,122.51	187,764.56	221,562.18
Valor residual						43,800.00
Inversión	C\$1,703,287.76					
Préstamo	817,578.13					
FNE	<b><u>-C\$885,709.64</u></b>	<b><u>C\$193,316.31</u></b>	<b><u>C\$285,339.21</u></b>	<b><u>C\$309,844.93</u></b>	<b><u>C\$385,212.80</u></b>	<b><u>C\$414,584.12</u></b>
TMAR	20.24%					
VPN	C\$0.00					
TIR	20.24%					
	<b>FNE0</b>	<b>FNE1</b>	<b>FNE2</b>	<b>FNE3</b>	<b>FNE4</b>	<b>FNE5</b>
	817,578.13	C\$4,693,231.01	C\$5,231,188.17	C\$5,564,489.29	C\$6,187,656.18	C\$6,574,095.74
VPN Beneficios	17,117,527.73					
	<b>FNE0</b>	<b>FNE1</b>	<b>FNE2</b>	<b>FNE3</b>	<b>FNE4</b>	<b>FNE5</b>
	1,703,287.76	C\$4,499,914.70	C\$4,945,848.96	C\$5,254,644.36	C\$5,802,443.38	C\$6,159,511.62
VPN Costos	17,117,527.73					
<b>RBC</b>				1.00		

Fuente: Elaboración propia.



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

Tabla 189  
Comparación de precios.

Producto	Cantidad	Cafetería el Molino	Bibliocafé Coffee&Books	
			Sin financiamiento	Con financiamiento
Espresso	8 oz	C\$65.60	C\$106.73	C\$110.85
	10 oz	C\$88.88	C\$124.52	C\$129.32
Cappuccino	8 oz	C\$69.54	C\$124.52	C\$129.32
	10 oz	C\$103.32	C\$171.21	C\$177.82
	12 oz	-	C\$177.88	C\$184.74
Frappé	16 oz	C\$105.61	C\$327.27	C\$339.90
Vainilla	18 oz	C\$113.16	C\$380.83	C\$395.52
Frappé	16 oz	C\$105.61	C\$333.22	C\$346.08
Chocolate	18 oz	C\$113.16	C\$386.78	C\$401.70

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 190  
Demanda/Población.2019.

Toma café y Leen						
Población 2019	%	% interés	Peso	Factor	Frecuencia	Subtotal
977,641	61%	95%	54%	52	Semanal	15,884,952
977,641	61%	95%	38%	24	Quincenal	5,199,503
977,641	61%	95%	8%	12	Mensual	533,003
<b>Total</b>						<b>21,617,458</b>
Toma café y no Leen						
977,641	19%	84%	53%	52	Semanal	4,310,774
977,641	19%	84%	44%	24	Quincenal	1,638,330
977,641	19%	84%	3%	12	Mensual	58,605
<b>Total</b>						<b>6,007,710</b>
No Toma café pero Leen						
977,641	17%	90%	50%	52	Semanal	3,889,054
977,641	17%	90%	29%	24	Quincenal	1,025,633
977,641	17%	90%	21%	12	Mensual	384,657
<b>Total</b>						<b>5,299,345</b>

Fuente: Elaboración propia.





ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

Tabla 191  
Demanda/Población.2020.

Toma café y Leen						
Población 2020	%	% interés	Peso	Factor	Frecuencia	Subtotal
980,574	61%	95%	54%	52	Semanal	15,932,607
980,574	61%	95%	38%	24	Quincenal	5,215,101
980,574	61%	95%	8%	12	Mensual	534,602
<b>Total</b>						<b>21,682,311</b>
Toma café y no Leen						
980,574	19%	84%	53%	52	Semanal	4,323,707
980,574	19%	84%	44%	24	Quincenal	1,643,245
980,574	19%	84%	3%	12	Mensual	58,781
<b>Total</b>						<b>6,025,733</b>
No Toma café pero Leen						
980,574	17%	90%	50%	52	Semanal	3,900,722
980,574	17%	90%	29%	24	Quincenal	1,028,710
980,574	17%	90%	21%	12	Mensual	385,811
<b>Total</b>						<b>5,315,243</b>

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 192  
Cantidad Demanda/Población 2021

Toma café y Leen						
Población 2021	%	% interés	Peso	Factor	Frecuencia	Subtotal
983,515	61%	95%	54%	52	Semanal	15,980,405
983,515	61%	95%	38%	24	Quincenal	5,230,747
983,515	61%	95%	8%	12	Mensual	536,206
<b>Total</b>						<b>21,747,358</b>
Toma café y no Leen						
983,515	19%	84%	53%	52	Semanal	4,336,678
983,515	19%	84%	44%	24	Quincenal	1,648,175
983,515	19%	84%	3%	12	Mensual	58,958
<b>Total</b>						<b>6,043,810</b>
No Toma café pero Leen						
983,515	17%	90%	50%	52	Semanal	3,912,424
983,515	17%	90%	29%	24	Quincenal	1,031,796
983,515	17%	90%	21%	12	Mensual	386,969



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

<b>Total</b>	<b>5,331,189</b>
--------------	------------------

*Fuente: Elaboración propia.*

*Tabla 193*

*Demanda/Población 2022.*

<b>Toma café y Leen</b>						
<b>Población 2022</b>	<b>%</b>	<b>% interés</b>	<b>Peso</b>	<b>Factor</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Subtotal</b>
986,466	61%	95%	54%	52	Semanal	16,028,346
986,466	61%	95%	38%	24	Quincenal	5,246,439
986,466	61%	95%	8%	12	Mensual	537,815
<b>Total</b>						<b>21,812,600</b>
<b>Toma café y no Leen</b>						
986,466	19%	84%	53%	52	Semanal	4,349,688
986,466	19%	84%	44%	24	Quincenal	1,653,119
986,466	19%	84%	3%	12	Mensual	59,134
<b>Total</b>						<b>6,061,942</b>
<b>No Toma café pero Leen</b>						
986,466	17%	90%	50%	52	Semanal	3,924,161
986,466	17%	90%	29%	24	Quincenal	1,034,892
986,466	17%	90%	21%	12	Mensual	388,130
<b>Total</b>						<b>5,347,183</b>

*Fuente: Elaboración Propia.*

*Tabla 194*

*Demanda/Población 2023.*

<b>Toma café y Leen</b>						
<b>Población 2023</b>	<b>%</b>	<b>% interés</b>	<b>Peso</b>	<b>Factor</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Subtotal</b>
989,425	61%	95%	54%	52	Semanal	16,076,431
989,425	61%	95%	38%	24	Quincenal	5,262,178
989,425	61%	95%	8%	12	Mensual	539,428
<b>Total</b>						<b>21,878,037</b>
<b>Toma café y no Leen</b>						
989,425	19%	84%	53%	52	Semanal	4,362,737
989,425	19%	84%	44%	24	Quincenal	1,658,079
989,425	19%	84%	3%	12	Mensual	59,312
<b>Total</b>						<b>6,080,128</b>
<b>No Toma café pero Leen</b>						



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

989,425	17%	90%	50%	52	Semanal	3,935,934
989,425	17%	90%	29%	24	Quincenal	1,037,996
989,425	17%	90%	21%	12	Mensual	389,294
<b>Total</b>						<b>5,363,224</b>

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 195

Porcentaje de Absorción/año

Año	Población	oferta	Demanda total	DPI	% absorción	Oferta/Día
2018	974,716	69350	32,826,035	32,756,685	31,774	190
2019	977,641	69558	32,924,513	32,854,747	31,869	191
2020	980,574	69767	33,023,287	32,953,520	31,965	191
2021	983,515	69976	33,122,357	33,052,381	32,061	192
2022	986,466	70186	33,221,724	33,151,538	32,157	192
2023	989,425	70397	33,321,389	33,250,993	32,254	193

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 196

Capacidad/Año

2019		2020		2021		2022		2023	
25,496	80%	25,572	80%	25,649	80%	25,726	80%	25,804	80%
27,089	85%	27,171	85%	27,252	85%	27,334	85%	27,416	85%
28,683	90%	28,769	90%	28,855	90%	28,942	90%	29,029	90%
30,276	95%	30,367	95%	30,458	95%	30,550	95%	30,642	95%
31,869	100%	31,965	100%	32,061	100%	32,158	100%	32,254	100%

Fuente: Elaboración Propia.



**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.**

**Encuesta.**

**Encuesta Bibliocafé**

Estimado público, estamos realizando un Estudio para evaluar la creación de una Bibliocafé, un lugar donde se pretende ofrecer los servicios de bebidas a base de café nicaragüense en distintas presentaciones y el préstamo de libros de cultura general.

Los datos obtenidos serán anónimos. Valoramos su cooperación, muchas gracias.

Marque con una x la opción que estime conveniente.

Sexo	Ubicación	Nivel Escolar	Aproxime su Ingreso Mensual
Femenino <input type="checkbox"/>	Distrito II <input type="checkbox"/>	Sin Escolaridad <input type="checkbox"/>	C\$0 - C\$7,000 <input type="checkbox"/>
Masculino <input type="checkbox"/>	Distrito III <input type="checkbox"/>	Educación Primaria <input type="checkbox"/>	C\$7,001 - C\$14,000 <input type="checkbox"/>
<b>Edad</b>	Distrito IV <input type="checkbox"/>	Educación Secundaria <input type="checkbox"/>	C\$14,001 - C\$21,000 <input type="checkbox"/>
10-14 <input type="checkbox"/>	Distrito V <input type="checkbox"/>	Educación Técnica <input type="checkbox"/>	C\$21,001 - C\$28,000 <input type="checkbox"/>
15-19 <input type="checkbox"/>	Distrito VI <input type="checkbox"/>	Universidad <input type="checkbox"/>	C\$28,001 - Más <input type="checkbox"/>
20-24 <input type="checkbox"/>	<b>Ocupación</b>	Estudios Superiores <input type="checkbox"/>	<b>Fuente de Ingresos</b>
25-29 <input type="checkbox"/>	Especifique: _____		Salario <input type="checkbox"/>
30-34 <input type="checkbox"/>	_____		Remesas <input type="checkbox"/>
35-más <input type="checkbox"/>	_____		Mesada <input type="checkbox"/>

1) ¿Consume usted café?

Sí ☐ No ☐

Si su respuesta es NO, por favor continúe con la pregunta N.º 9

2) ¿Qué tipo de café prefiere?

Caliente ☐ Frío ☐

3) ¿En qué presentación lo prefiere?

Caliente		Frío	
Espresso <input type="checkbox"/>		Frappé Vainilla <input type="checkbox"/>	
Cappuccino <input type="checkbox"/>		Frappé Chocolate <input type="checkbox"/>	

4) ¿Qué porción de café consume?

Caliente		Frío	
8 oz <input type="checkbox"/>		16 oz <input type="checkbox"/>	
10 oz <input type="checkbox"/>		18 oz <input type="checkbox"/>	
12 oz <input type="checkbox"/>		20 Oz <input type="checkbox"/>	

5) ¿Qué cantidad de tazas consume?

Caliente		Frío	
1 <input type="checkbox"/>		1 <input type="checkbox"/>	
2 <input type="checkbox"/>		2 <input type="checkbox"/>	
3 <input type="checkbox"/>		3 <input type="checkbox"/>	
4 a más <input type="checkbox"/>		4 a más <input type="checkbox"/>	



**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.**

6) ¿Cada cuánto consume estas cantidades? V/S: veces por semana

Caliente			Frío				
Diario	<input type="checkbox"/>	3 V/S	<input type="checkbox"/>	Diario	<input type="checkbox"/>	3 V/S	<input type="checkbox"/>
6 V/S	<input type="checkbox"/>	2 V/S	<input type="checkbox"/>	6 V/S	<input type="checkbox"/>	5 V/S	<input type="checkbox"/>
5 V/S	<input type="checkbox"/>	Semanal	<input type="checkbox"/>	5 V/S	<input type="checkbox"/>	Semanal	<input type="checkbox"/>
4 V/S	<input type="checkbox"/>	Quincenal	<input type="checkbox"/>	4 V/S	<input type="checkbox"/>	Quincenal	<input type="checkbox"/>
Otro	<input type="checkbox"/>	Mensual	<input type="checkbox"/>	Otro	<input type="checkbox"/>	Mensual	<input type="checkbox"/>
Especifique:	_____		Especifique:	_____			

7) ¿Cuál es el precio que usualmente paga por una taza?

Caliente		Frío	
C\$5 - C\$20	<input type="checkbox"/>	C\$20 - C\$35	<input type="checkbox"/>
C\$21 - C\$36	<input type="checkbox"/>	C\$36 - C\$51	<input type="checkbox"/>
C\$37 - C\$52	<input type="checkbox"/>	C\$52 - C\$67	<input type="checkbox"/>
C\$53 - C\$68	<input type="checkbox"/>	C\$68 - C\$83	<input type="checkbox"/>
C\$69 - C\$84	<input type="checkbox"/>	C\$84 - C\$99	<input type="checkbox"/>
C\$85 - C\$100	<input type="checkbox"/>	C\$100 - C\$115	<input type="checkbox"/>
C\$101-más	<input type="checkbox"/>	C\$116-más	<input type="checkbox"/>

8) ¿Dónde consume usted el café?

Casa	<input type="checkbox"/>	Universidad	<input type="checkbox"/>
Oficina	<input type="checkbox"/>	Cafeterías	<input type="checkbox"/>

9) ¿Entre sus pasatiempos se encuentra leer?

Sí ☐ No ☐ Si su respuesta es NO, por favor continúe con la pregunta N.º 12

10) ¿Qué tipo de libros lee?

<input type="checkbox"/> Cultura	<input type="checkbox"/> Literatura
<input type="checkbox"/> Historia	<input type="checkbox"/> Ficción
<input type="checkbox"/> Política	<input type="checkbox"/> Economía
<input type="checkbox"/> Otros	<input type="checkbox"/> Especifique: _____

11) ¿En qué lugares prefiere leer?

<input type="checkbox"/> Casa	<input type="checkbox"/> Universidad
<input type="checkbox"/> Biblioteca	<input type="checkbox"/> Colegio
<input type="checkbox"/> Otro	<input type="checkbox"/> Especifique: _____



## ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

12) ¿Estaría usted dispuesto(a) a visitar un local donde pueda degustar de una bebida a base de café fría o cliente acompañado(a) de una buena lectura en un ambiente original?

Sí ☐

No ☐ ¡Gracias por su participación!

13) ¿En qué lugares de la ciudad le gustara encontrarse un local de este tipo?

Centros Comerciales

☐

Zona de afluencia comercial

☐

Universidad

☐

Zonas Campestres

☐

14) ¿Con qué frecuencia estaría dispuesto(a) a visitarlo?

Diario

☐

3 V/S

☐

6 V/S

☐

2 V/S

☐

5 V/S

☐

Semanal

☐

4 V/S

☐

Quincenal

☐

Otro

☐

Mensual

☐

Especifique:

15) Cuando adquiere un producto ¿Dónde prefiere comprarlo?

Supermercados

☐

Mercado

☐

Pulperías

☐

Almacenes

☐

16) ¿A través de qué medios le gusta conocer nuevos productos?

Televisión

☐

Redes Sociales

Radio

☐

Facebook

☐

WhatsApp

☐

Periódico

☐

Instagram

☐

Twitter

☐

Evalúe en escala del 1 al 5; donde el 5 es la puntuación más alta.

17) ¿Qué valora más usted en una bebida a base de café?

Calidad

Servicio

Envase

Precio

Inocuidad

**Inocuidad: Calidad(es) que debe poseer un alimento para no dañar la salud de quien lo consume.**



18) ¿Qué valora más usted de un libro?

- |           |                          |
|-----------|--------------------------|
| Tipo      | <input type="checkbox"/> |
| Contenido | <input type="checkbox"/> |
| Autor     | <input type="checkbox"/> |
| Material  | <input type="checkbox"/> |
| Servicio  | <input type="checkbox"/> |

19) ¿Qué valora más usted de un servicio?

- |               |                          |
|---------------|--------------------------|
| Cortesía      | <input type="checkbox"/> |
| Seguridad     | <input type="checkbox"/> |
| Tangibilidad  | <input type="checkbox"/> |
| Accesibilidad | <input type="checkbox"/> |
| Prontitud     | <input type="checkbox"/> |



## 14. ANEXOS





ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.



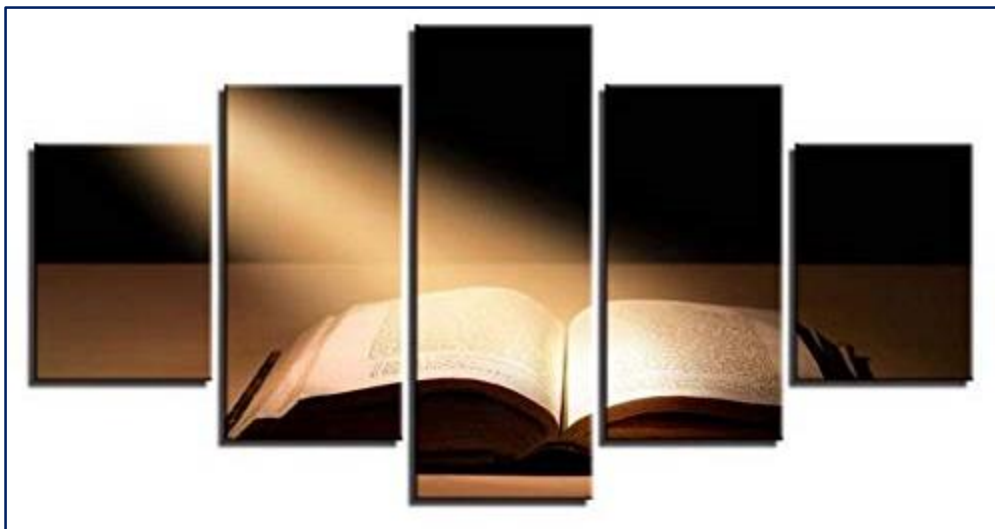
*Ilustración 22 Ejemplo personalización de tazas. Fuente: Elaboración Propia.*



*Ilustración 23 Ejemplo de Cuadro decorativo. Fuente: (Cafetería., 2018)*



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.



*Ilustración 24 Ejemplo de Cuadro Libros. Fuente: (Amazon, 2019)*



*Ilustración 25 Bebidas Procesadas. Fuente: elaboración propia.*



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

	¿Qué tan grandes son tus competidores?	¿Qué tantos competidores tienes?	¿Qué tan similares son sus productos a los tuyos?	¿Cuál parece ser su porcentaje?
1	Grandes	Muchos	Similares	0-0.5%
2	Grandes	Algunos	Similares	0-0.5%
3	Grandes	Uno	Similares	0.5%-5%
4	Grandes	Muchos	Diferentes	0.5%-5%
5	Grandes	Algunos	Diferentes	0.5%-5%
6	Grandes	Uno	Diferentes	10%-15%
7	Pequeños	Muchos	Similares	5%-10%
8	Pequeños	Algunos	Similares	10%-15%
9	Pequeños	Muchos	Diferentes	10%-15%
10	Pequeños	Algunos	Diferentes	20%-30%
11	Pequeños	Uno	Similares	30%-50%
12	Pequeños	Uno	Diferentes	40%-80%
13	Sin competencia	Sin competencia	Sin competencia	80%-100%

Ilustración 26 Rangos de Absorción. Fuente: (Entrepreneur, 2011)

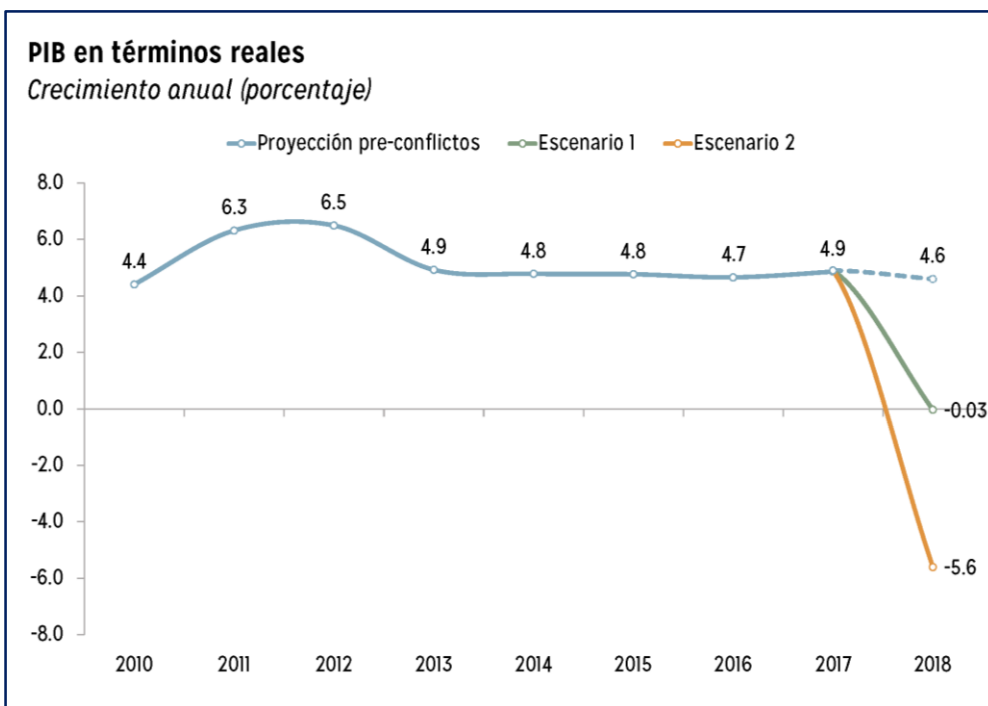


Ilustración 27  
Comportamiento económico 2018. Fuente: Elaboración Propia.



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

**Art. 23 Tarifa.**

Los contribuyentes residentes determinarán el monto de su IR a pagar por las rentas del trabajo con base en la renta neta, conforme la tarifa progresiva siguiente:

Estratos de Renta Neta Anual		Impuesto base	Porcentaje aplicable	Sobre exceso de
De C\$	Hasta C\$	C\$	%	C\$
0.01	100,000.00	0	0.00%	0
100,000.01	200,000.00	0	15.00%	100,000.00
200,000.01	350,000.00	15,000.00	20.00%	200,000.00
350,000.01	500,000.00	45,000.00	25.00%	350,000.00
500,000.01	a más	82,500.00	30.00%	500,000.00

*Ilustración 28 Extractos de Renta Anual.*

*Fuente: (Gaceta, 2012)*

Descripción			Tiempo	Tasa	
General	Específica	Más Específica		Anual	Mensual
1.De edificios:	a. Industriales		10 años	10%	0.83%
	b. Comerciales		20 años	5%	0.42%
	c. Residencia del propietario cuando esté ubicado en finca destinada a explotación agropecuaria		10 años	10%	0.83%
	d. Instalaciones fijas en explotaciones agropecuarias		10 años	10%	0.83%
	e. Para los edificios de alquiler		30 años	3%	0.28%
2.De equipo de transporte:	a. Colectivo o de carga		5 años	20%	1.67%
	b. Vehículos de empresas de alquiler		3 años	33%	2.78%
	c. Vehículos de uso particular usados en rentas de actividades económicas		5 años	20%	1.67%
	d. Otros equipos de transporte		8 años	13%	1.04%
3.De maquinaria y equipos:	a. Industriales en general	i. Fija en un bien inmóvil	10 años	10%	0.83%
		ii. No adherido permanentemente a la planta	7 años	14%	1.19%
		iii. Otras maquinarias y equipos	5 años	20%	1.67%
	b. Equipo empresas agroindustriales		5 años	20%	1.67%
	c. Agrícolas		5 años	20%	1.67%
	d. Otros, bienes muebles:	i. Mobiliarios y equipo de oficina 5 años;	5 años	20%	1.67%
		ii. Equipos de comunicación 5 años;	5 años	20%	1.67%
		iii. Ascensores, elevadores y unidades centrales de aire acondicionado	10 años	10%	0.83%
		iv. Equipos de Computación (CPU, Monitor, teclado, impresora, laptop, tableta, escáner, fotocopadoras, entre otros)	2 años	50%	4.17%
		v. Equipos para medios de comunicación (Cámaras de videos y fotográficos, entre otros)	2 años	50%	4.17%
		vi. Los demás, no comprendidos en los literales anteriores	5 años	20%	1.67%

*Ilustración 29 Vida útil equipos.*

*Fuente: (Sánchez, 2019)*





ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

**FORMATO DE INSCRIPCIÓN COMO COMERCIANTE  
PERSONA JURIDICA**

Señor Registrador de la Propiedad Inmueble y Mercantil del Departamento de Managua: Soy \_\_\_\_\_, Mayor de edad, (Casado o Soltero), del domicilio de: \_\_\_\_\_, Profesión, \_\_\_\_\_ Cédula de Identidad: \_\_\_\_\_. En mi carácter de Apoderado (Insertar Poder) o Presidente de la Sociedad denominada: \_\_\_\_\_ inscrita bajo el Número: \_\_\_\_\_, Tomo: \_\_\_\_\_, Página: \_\_\_\_\_ Libro Segundo de Sociedades. A través del presente escrito Solicito: **INSCRIPCIÓN COMO COMERCIANTE**, de conformidad con el Arto 158 ley número 698, Ley General de los Registros Públicos. Para tal fin comparezco y expongo:

1. RAZON SOCIAL O DENOMINACION: \_\_\_\_\_
2. NACIONALIDAD: \_\_\_\_\_
3. DOMICILIO: \_\_\_\_\_
4. OBJETO SOCIAL O CLASE DE NEGOCIO: \_\_\_\_\_
5. NOMBRE COMERCIAL IGUAL AL RPI: \_\_\_\_\_
6. **CAPITAL SOCIAL** (cantidad acciones en que se dividió el capital y valor nominal de cada acción) : \_\_\_\_\_
7. LA FECHA EN QUE DEBA COMENZAR A OPERAR: \_\_\_\_\_
8. VIGENCIA DE LA SOCIEDAD: \_\_\_\_\_
9. NOMBRE DE LOS SOCIOS FUNDADORES: \_\_\_\_\_
10. DATOS DE PERSONAS ENCARGADAS DE LA ADMINISTRACION DE LA SOCIEDAD: \_\_\_\_\_

✓ Acompaña al presente escrito los Libros de Ley (Libro de Actas, Acciones, Diario y Mayor) para que sean razonados

Managua, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

*Ilustración 30 Formato de inscripción Registro Mercantil. Fuente: (Judicial-Registros, 2014)*



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

ALCALDIA DE MANAGUA RUC No. DIRECCION DE REGISTRO DEL CONTRIBUYENTE APERTURA DE MATRICULA POR CUOTA FIJA INNEG-11119	
I. DATOS GENERALES	FECHA: 23/05/2014
No. Contribuyente: Nombre del Propietario: Identificación de Propietario: Código del Negocio: Nombre del Negocio: Actividad del Negocio: VENTA DE ROPA "A" Dirección del Negocio:  Teléfono: Dirección del Propietario:  Fecha de Inicio: 23/05/2014 Modalidad: CUOTA FIJA	
II. MONTO DE VENTAS Y/O SERVICIOS	
Capital del Negocio:	0.00
FIRMA Y SELLO DEL AUXILIAR ADMINISTRATIVO	NOMBRE Y SELLO DEL REPRESENTANTE
OBSERVACIONES IMPORTANTES Cualquier cambio de actividad, dirección o cierre deberá notificarse una semana después de efectuada, de lo contrario incurriré en multa y pagos pendientes a la fecha de notificación ( ARTO. 65 P.A.V.).  Esta matricula no da legalidad al contribuyente respecto al inmueble donde funciona el negocio. Si estuviera ubicado en área verde o ejerciendo actividad sujeta a permiso de medio ambiente y oculta esta información al momento de su apertura, quedara sujeta a todas las sanciones contempladas por la dirección general de medio ambiente y urbanismo. Toda matricula en área verde, así como actividades que requieran inspección ambiental, deberá presentar permiso de la dirección antes mencionada.  EL PERIODO DE RENOVACION DE MATRICULA POR CUOTA FIJA ES DEL 1RO DE DICIEMBRE AL 31 DE ENERO DE CADA AÑO.	

Ilustración 31 Formulario Matricula de la Alcaldía. Fuente: (AMA, 2014)

ARANCELES ALMA	
Matrícula Municipal	Capital menor o igual a C\$ 50,000: C\$ 500
	Capital mayor a C\$ 50,000: 1% del capital social
Constancia de Matrícula	1% de la Matrícula Municipal

Ilustración 32 Arancel para Matricula de la Alcaldía. Fuente: (Inversiones., 2017)



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

CONCEPTO	TASA
<b>I. CERTIFICADO REVISIÓN Y APROBACIÓN DE PLANOS DE CONSTRUCCIÓN ELÉCTRICOS DE OBRAS VERTICALES</b>	
1. Vivienda de uso habitacional e interés social, hasta 60 m2 de conformidad a la ley de la materia.	Sin costo alguno.
2. Vivienda de uso habitacional, hasta 60 m2	US\$ 10.00 o su equivalente en moneda de curso legal por unidad.
3. Vivienda de uso habitacional, de más de 60 m2 hasta 120 m2	US\$ 30.00 o su equivalente en moneda de curso legal por unidad.
4. Vivienda de uso habitacional, de más de 120 m2 hasta 300 m2	US\$ 40.00 o su equivalente en moneda de curso legal por unidad.
5. Viviendas o uso habitacional de más de 300 m2.	US\$100.00 o su equivalente en moneda de curso legal por unidad.
6. Hospitales, clínicas, colegios, universidades privadas, y otras construcciones de uso múltiple.	US\$ 0.50 o su equivalente en moneda de curso legal por m2.
7. Infraestructura para el sector público, instalaciones deportivas, hospitales, centros de salud, escuelas, universidades públicas, centros de protección a niños, niñas, adolescentes, jóvenes, mujeres y adultos mayores.	Exonerados
8. Infraestructura para el sector comercial, industrial y agroindustrial.	US\$ 0.50 o su equivalente en moneda de curso legal por m2.
<b>II. CERTIFICADO DE INSPECCIÓN PARA INSTALACIONES ELÉCTRICAS.</b>	
1. Habitacional:	
a) Instalaciones de 120 voltios;	US\$ 4.00 o su equivalente en moneda de curso legal.
b) Instalaciones eléctricas monofásica y trifásica hasta 10 kw.	US\$ 10.00 o su equivalente en moneda de curso legal, más US\$ 1.00 por cada kw adicional.
2. Hospitales privados, instalaciones para uso múltiple, uso comercial, industrial, agroindustria, industria turística y hotelera por Instalaciones monofásica y trifásica hasta 10 kw.	US\$ 15.00 o su equivalente en moneda de curso legal más US\$ 1.00 por cada kw adicional.

*Ilustración 33 Tasas por Servicio. Fuente: (Nicaragua, 2014)*



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

**Nicaragua**  
*América - Desafiando lo Posible!*

**Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional**  
*Que Pueblo, Que Vida!*

**INSTITUTO NICARAGÜENSE DE TURISMO**

**Instituto Nicaragüense de Turismo**  
**INTUR**

En uso de sus facultades otorga la presente  
**Título - Licencia** N°

N° único: \_\_\_\_\_ Expira: \_\_\_\_\_

Nombre del Establecimiento: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Actividad: \_\_\_\_\_

Por el cumplimiento en el Control de Calidad por Servicios y Productos Turísticos en la  
Categoría de: \_\_\_\_\_

Nombre del Propietario o Razón Social: \_\_\_\_\_

Dado en la ciudad de \_\_\_\_\_ Nicaragua a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_  
del año \_\_\_\_\_

Firma Autorizada  
**INTUR**

**COLOCAR EN LUGAR VISIBLE**

Ilustración 34 Licencia INTUR. Fuente: (INTUR, 2017)

<b>VALOR DEL PRÉSTAMO</b> (Dólares) (requerido)	<b>PLAZO</b> (meses) (requerido)
\$ 24,289	60
<b>TASA DE INTERÉS ANUAL</b>	
18.00 %	

Ilustración 35 Cotización Financiamiento. Fuente: BANPRO





ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.



Pagar a nombre de:  
**COMTECH**

Ced. Jurídica J0310000000603

Tel.: (505) 22648800

Avenida Principal Altamira D Este No. 589/599. Ferreteria SINSA, 25 vrs. arriba. Managua, Nicaragua

www.comtech.com.ni

Proforma #: 175320

Fecha: 28/5/2019

Empresa: **STEFANY BELLORIN LANUZA**

Contacto: **ELLA MISMA** [STEFBELLORIN@GMAIL.COM](mailto:STEFBELLORIN@GMAIL.COM)

Teléfono: 0000 Fax:

Dirección:

MANAGUA

Vendedor: **Belen Gonzalez**

Celular: 81837468

E-Mail: [bgonzales@comtech.com](mailto:bgonzales@comtech.com)

Tel.: 22648800 Ext.7770

Código	Descripción	Cant.	Precio Un.	Total(US\$)	Entrega
sv producto	00301-163 B-594 -PROCESADOR INTEL 8GEN CORE I3-8100 -3.60GHZ 6MB FC-LGA14C LGA 1151 /BX80684I38100 01101-227 B-599 -CASE GENERICO MQ-330 + USB 2.0 + HD AUDIO + TAC 2.0 + FUENTE 00101-244 B-594 -TARJETA MADRE GIGABYTE 8TVA GEN - H310M-H - HDMI - DDR4 - SOCKET 1151 00201-479 B-593 -MEMORIA RAM ADATA DDR4 4GB 2400MHZ PARA PC /AD4U2400J4G17-S 00401-298 B-593 -DISCO DURO 1TB / TOSHIBA / SATA / PARA PC 00601-055 B-599 -COMBO ARGOM - TECLADO Y MOUSE USB ARG-KB-7418 02201-168 B-599 -MONITOR AOC 20 - LED - 1600x900 - E2070SWN - NEGRO 07701-1227 B-599 -ADAPTADOR TENDA USB - WIRELESS U3 - 300Mbps 02301-221 B-594 -UPS CDP MODELO R-UPR508 - 500VA - 240WATTS -	3	US\$ 469.03	US\$ 1,407.09	Inmediato
02601-637	IMPRESORA CANON PIXMA G4110 LAM / MULTIFUNCIONAL / INKJET /USB + 1BLK	1	US\$ 315.99	US\$ 315.99	Inmediato
08801-283	LICENCIA ESET ANTIVIRUS - 12 MESES - EE-N1-H	3	US\$ 14.16	US\$ 42.48	Inmediato

**Monto en letras: Dos Mil Treinta con 39/100**

Condiciones Generales

Forma de pago: Contado

Vigencia de la oferta: 8 Días

Garantía: Detallada en cada producto

Tasa de Cambio: 33.46

COMTECH recomienda instalar licencia originales en sus Equipos

Esta cotización es valida solamente con el sello de la empresa

Nota: Somos Grandes Contribuyentes.

Estamos Exentos del 1% de la Retención en la Fuente

**LOS PRECIOS Y EXITENCIAS PUEDEN VARIAR SIN PREVIO AVISO**

Sub-Total 1,765.56

IVA 264.83

**Total( US \$ ) 2,030.39**

Firma Asesor de Venta

Aceptación del Cliente

*Ilustración 36 Cotización..*

*Fuente: COMTECH*

Sello:



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

# Ofimuebles

## TE LO FABRICAMOS

Dirección: Rotonda Universitaria 100 mts al Norte, 200 mts Oeste, 100 mts Norte, a M/I

Telefonos: 2277 3910 / 2278 4805 / 2278 4807 / Fax: 2278 4804

RUC: J0310000095965

www.ofimuebles.com.ni

Managua, 30 de Mayo del 2019

Cliente: **STEFANY TATIANA**

Atención: **STEFANY TATIANA**

Correo: [stefbellorin@gmail.com](mailto:stefbellorin@gmail.com)

RUC:

Dirección

Tel.:

Cel.: **8629-5890**

### COTIZACIÓN DE MOBILIARIO

CANT	CODIGO	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNIT.	TOTAL
1	OFI-ESP	<div><p>ESTACIÓN DE TRABAJO PARA 3 USUARIOS EN FORMA DE HEXAGONO, ELABORADO EN MELAMINA COLOR A SELECCIONAR POR EL CLIENTE, CENTRO TAMBORIADO, MEDIDAS: DIAMETRO=1.30MTS x ALTO= 0.75 MTS. <b>GARANTIA DE 1 AÑO POR DESPERFECTOS DE FABRICA, NO POR MAL USO DEL USUARIO.</b> (ENTREGA SUJETA A PROGRAMACIÓN, UNA VEZ DEPOSITADO EL 50% DE ADELANTO)</p><div><div>Mapple</div><div>Nogal Austria</div><div>Peral</div><div>Black Forest</div><div>Cherry</div><div>Caoba</div><div>Wengué</div></div><div><div>Gris Oscuro</div><div>Gris Claro</div><div>Gris Aluminio</div><div>Damasco Teika</div><div>Blanco</div></div></div>	\$ 229.00	\$ 229.00

*Ilustración 37 Cotización.*

*Fuente: Ofimueble*



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.



**ISA SAFETY COMERCIAL, S.A.**

Sem Linda Vista 2c al sur 2c al este 1/2c al sur

Teléfonos: 2266-4661/ 2268-2352 / 2250-1775

**COTIZACION**

No. A000001787

Ruc N°: J0310000357455

Cliente: Coffee&Books

Fecha: 14-junio-2019

Atención:

Vendedor: KENIA LEYTON

eMail:

Teléfono:

CODIGO	CANT.	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
FE-CO2/10	3	EXTINTOR FERTON CO2 DE 10 LBS BC	2,464.25	7,392.75
BHN-41	2	Bota PVC negra 15" Dinosaurio	271.50	543.00
CH-431	2	Mascarilla rectangular 3 pliegos (50 unds)	45.00	90.00
Sub-Total:				C\$8,025.75
IVA:				C\$1203.86
Total C\$:				C\$9,229.61

Productos Disponibles para entrega inmediata

Ck a nombre de ISA SAFETY COMERCIAL, S.A.

KENIA LEYTON  
ISA SAFETY COMERCIAL, S.A.

*Ilustración 38 cotización.*

*Fuente: ISA SAFETY COMERCIAL*



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

<b>IEC</b>		<b>INTERNATIONAL EXPORT CORP.</b>	
Semátoro Monte de los Olivos 1c al Este, 1c al Norte, 1c Este. Casa #100		TEL: 2252-4550 FAX 2252-4646 Email: salvador.sandino@iec.com.ni	
QUOTATION # 4507			Junio 4, 2019
NAME COMPANY ADDRESS	Stefany Bellorin	SHIP TO	
CITY	MANAGUA	ST	ZIP
COUNTRY	NICARAGUA	REF.#	PO #
PHONE #	8629-5890	Email: stefbellorin@gmail.com	EJECUTIVO SALVADOR SANDINO

PART #	QTY	DESCRIPCION	SALE \$	TOTAL
MA	1	CAJA DE SEGURIDAD EMPOTRABLE - CENTINELA	100.89	100.89
		*TECLADO DIGITAL		
		*LLAVE DE EMERGENCIA		
		*MEDIDAS EXTERIORES: 20CM ALTO, 31CM ANCHO, 33CM FONDO		
		*PESO: 24 LBS.		
		* TIEMPO DE ENTREGA: DISPONIBILIDAD INMEDIATA		
TERMINOS CONTADO			SUBTOTAL	100.89
			IVA	15.13
Web: www.iec.com.ni			SHIPPING CREDITS	
NOTES * PRECIO EN DOLARES AMERICANOS, OFERTA VALIDA POR 10 DIAS.			TOTAL	116.02
			AMOUNT PAID	
			AMOUNT DUE	116.02

Ilustración 39 Cotización.

Fuente: INTERNATIONAL EXPORT CORP



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

## PROFORMA

### LIBRERÍA HISPANOAMERICANA S.A

De la Rotonda Rubén Darío 1c. Al Oeste, 1c. Al Sur

Managua, Nicaragua

Tel: 2278-1210

Fax:

\* Detalle de la proforma:

<b>Fecha:</b>	8 JUNIO 2019
<b>A/A:</b>	CLIENTE PROFORMA DOLAR
<b>RUC:</b>	
<b>De:</b>	ANIELKA LOPEZ
<b>Email:</b>	CAJA
<b>Numero:</b>	AAWS/4266

REF/COD.BARRA	DESCRIPCION	CANT.	PRECIO	% DTO.	TOTAL
9789507682629	RUBEN DARIO Y EL AMOR SELECCION DE PENS	1	9.43		9.43
888AAA015	COMO TOCA UN CIEGO EL SUEÑO	1	10.20		10.20
888B149	LA POESIA DE RUBEN DARIO	1	3.00		3.00
888UNAN01	RUBEN DARIO Y LAS NUEVAS TEORIAS	1	6.00		6.00
888BM003	DE LA INSURRECCION SOLITARIA A LAS TRACC	1	6.50		6.50
888CNE313	TIEMPOS DE LLUVIA Y SOL -SILVA	1	5.51		5.51
9789992457511	VOCABULARIO POPULAR NICARAGUENSE	1	4.62		4.62
9789996442698	EL VIAJE A NICARAGUA E INTERMEZZO TROPIC	1	2.50		2.50
9789992457375	CAMINOS-AZARIAS H. PALLAIS	1	5.37		5.37
9789992495445	EL POETA Y LA PAZ	1	4.40		4.40
9789996404085	DESNUDA	1	7.00		7.00
9789942302885	LAMA	1	5.00		5.00
9789996407192	EL ARQUERO INVISIBLE	1	12.50		12.50
9789996432071	CONCIERTOS	1	7.50		7.50
9789929618695	BAJO SU SOMBRA ARDIENDO	1	4.63		4.63
9789996401305	MANUSCRITO HALLADO EN UNA BOTELLA	1	2.15		2.15
9789992420140	PARA CONSTRUIR EL AMOR POEMAS	1	2.43		2.43
888CNE322	AL SUR DEL SIGLO	1	4.79		4.79
888CNE244	EL TIEMPO COSECHADO/ SILVA	1	3.21		3.21
888262	LAS BURLAS DE LA VEREDA INFINITA	1	8.00		8.00
888979	A LUZ MAS CIERTA -CNE	1	5.00		5.00
9789992479421	EL GUEGUENCE UN DESCONOCIDO	1	5.00		5.00
888PB054	CUADERNO DE LA PROVINCIA	1	1.00		1.00
Lineas Doc: 23		SUB-TOTAL		125.74	
Cotización está sujeta al cambio del Dólar		- DESCUENTO		0.00	
Somos Exentos del 2% y 1% Alma		IVA		0.00	
		<b>TOTAL \$</b>		<b>125.74</b>	

*Ilustración 40 Cotización.*  
*Fuente: Hispamer*



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

## PROFORMA

**LIBRERÍA HISPANOAMERICANA S.A**  
De la Rotonda Rubén Darío 1c. Al Oeste, 1c. Al Sur  
Managua, Nicaragua  
Telf: 2278-1210 Fax:

<b>Fecha:</b>	8 JUNIO 2019
<b>A/A:</b>	CLIENTE PROFORMA DOLAR
<b>RUC:</b>	
<b>De:</b>	JORDAN ARGUELLO
<b>Email:</b>	INTERES GENERAL
<b>Numero:</b>	AAWS/4259

\* Detalle de la proforma:

REF/COD.BARRA	DESCRIPCION	CANT.	PRECIO	% DTO.	TOTAL
9789996406706	ECONOMIA AGRARIA 2 EDICION	1	12.00		12.00
9789701066461	ADMINISTRACION DE COSTOS 4ED. UN ENFOQU	1	50.00		50.00
9786075262154	PRINCIPIOS DE ECONOMIA 7MA ED	1	43.47		43.47
9788423424948	LA S LEYES DE LA ECONOMIA	1	18.00		18.00
9786075262789	MATEMATICAS FINANCIERAS 6TA ED	1	34.77		34.77
9786075224923	ELEMENTOS DE AUDITORIAS	1	28.25		28.25
9781456223830	INSTITUCIONES FINANCIERAS	1	31.86		31.86
9786076225561	CONTABILIDAD FINANCIERA CON EXCEL	1	23.75		23.75
888AN0050	PRINCIPIOS DE ADMON.FIN/NARVAEZ	1	13.00		13.00
888AN0052	CONTABILIDAD DE COSTO I	1	13.00		13.00
888AN0048	CONTABILIDAD I 7MA EDICION - ANDRES	1	13.00		13.00
9781456260958	CONTABILIDAD FINANCIERA 7MA ED	1	27.00		27.00
9788423427789	LA BOLSA FUNCIONAMIENTO Y TECNICAS PARA	1	28.21		28.21
9786071502940	ECONOMETRIA 5ED	1	40.00		40.00
9786073152556	COMO HACER QUE FUNCIONE LA GLOBALIZACION	1	17.00		17.00
9786073138925	EL MALESTAR EN LA GLOBALIZACION	1	17.00		17.00
9788449334825	EL PUEBLO CONTRA LA DEMOCRACIA	1	29.00		29.00
9789996432101	RELACIONES INTERNACIONALES MODOS DE ANA	1	16.00		16.00
9788416771493	MIEDO A LA DEMOCRACIA	1	26.25		26.25
9786071509819	FUNDAMENTOS DE ECONOMIA PARA LA SOCIEDAD	1	24.54		24.54

Líneas Doc: 20	SUB-TOTAL	506.10
Cotización está sujeta al cambio del Dólar	- DESCUENTO	0.00
Somos Exentos del 2% y 1% Alma	IVA	0.00
	<b>TOTAL \$</b>	<b>506.10</b>

*Ilustración 41 Cotización.*  
*Fuente: Hispamer*



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

## PROFORMA

**LIBRERÍA HISPANOAMERICANA S.A**  
De la Rotonda Rubén Darío 1c. Al Oeste, 1c. Al Sur  
Managua, Nicaragua  
Telf: 2278-1210 Fax:

**Fecha:** 8 JUNIO 2019  
**A/A:** CLIENTE PROFORMA DOLAR  
**RUC:**  
**De:** ANIELKA LOPEZ  
**Email:** CAJA  
**Numero:** AAWS/4262

\* Detalle de la proforma:

REF/COD.BARRA	DESCRIPCION	CANT.	PRECIO	% DTO.	TOTAL
9788416240982	UN PIANO PARA LOS MASAIS	1	14.11		14.11
9786070742910	LA MODISTA DE DOVER STREET	1	12.93		12.93
9781418597788	DUNKERQUE	1	8.01		8.01
9788490328040	LADRONES DE TINTA	1	14.48		14.48
9786070711442	LOS LIBRES NO RECONOCEN RIVALES	1	9.39		9.39
9786073142144	LA CARTA ESFERICA	1	17.00		17.00
9789500304207	EL PAJARO AZUL	1	3.94		3.94
9788497647045	CASA DE MUÑECAS -CLASICOS DE LA LITERAT	1	2.71		2.71
9788484338765	EL MANUSCRITO DE OMNIUM SANCTORUM	1	13.50	40	8.10
9786070739972	YO LA PEOR	1	16.95		16.95

Líneas Doc: 10	SUB-TOTAL	107.62
Cotización está sujeta al cambio del Dólar	- DESCUENTO	0.00
Somos Exentos del 2% y 1% Alma	IVA	0.00
	<b>TOTAL \$</b>	<b>107.62</b>

*Ilustración 42 Cotización.*  
*Fuente: Hispamer*



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

## PROFORMA

**LIBRERÍA HISPANOAMERICANA S.A**

De la Rotonda Rubén Darío 1c. Al Oeste, 1c. Al Sur  
Managua, Nicaragua

Telf: 2278-1210

Fax:

**Fecha:** 8 JUNIO 2019

**A/A:** CLIENTE PROFORMA DOLAR

**RUC:**

**De:** ANIELKA LOPEZ

**Email:** CAJA

**Numero:** AAWS/4261

\* Detalle de la proforma:

REF/COD.BARRA	DESCRIPCION	CANT.	PRECIO	% DTO.	TOTAL
9788498958454	EN LA AVANZADA JUVENTUD	1	11.19		11.19
9786070753329	LAS FIEBRES DE LA MEMORIA	1	17.95		17.95
9788432209185	ESCANDALO DE MIEL	1	20.77		20.77
9786073134330	CASTIGO DIVINO	1	19.90		19.90
9786073116657	LIBRO DE SUEÑOS	1	11.50		11.50
9788497944106	LA DIVINA COMEDIA	1	6.01		6.01
9788497941600	LOS MISERABLES	1	13.50		13.50
9788420427355	YA NADIE LLORA POR MI	1	21.64		21.64
9788420417059	PUNTO DE FUGA	1	22.09		22.09
9788432224959	EL REINO DE ESTE MUNDO	1	9.50		9.50
9786071102782	CUANDO YA NO IMPORTE	1	11.50		11.50
9781400030040	EL CANTO DEL AGUA	1	14.50		14.50
9788408132486	EL CIELO HA VUELTO	1	14.78		14.78
9786073148399	LA ESPÍA	1	13.99		13.99
9786073158619	VERONIKA DECIDE MORIR	1	12.50		12.50
9786073158534	MANUAL DEL GUERRERO DE LA LUZ	1	9.50		9.50
9786074292213	BRIDA - COELHO	1	12.00		12.00
9789876129930	TODO PUEDE SUCEDER	1	9.99		9.99
9788496071063	COMO ERES	1	7.75		7.75
9786070748622	LA CHICA INVISIBLE	1	19.95		19.95
9788415605010	LA ENEIDA	1	3.25		3.25
9788496975842	LAS METAMORFOSIS	1	3.25		3.25
9788437622347	LA ODISEA - ANAYA	1	9.70		9.70
9788416327010	TU ULTIMO BESO	1	17.21		17.21
9786078614042	JUNTOS A MEDIANOCHE	1	7.75		7.75
9789877471045	SI EL AMOR ES UNA ISLA	1	11.99		11.99
9786070753688	LOS DESESPERADOS	1	13.94		13.94
9788490701508	COMO ENAMORARTE	1	13.20		13.20

*Ilustración 43 Cotización.*  
*Fuente: Hispamer*





ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

## PROFORMA

**LIBRERÍA HISPANOAMERICANA S.A**

De la Rotonda Rubén Darío 1c. Al Oeste, 1c. Al Sur

Managua, Nicaragua

Telf: 2278-1210

Fax:

**Fecha:** 8 JUNIO 2019

**A/A:** CLIENTE PROFORMA DOLAR

**RUC:**

**De:** ANIELKA LOPEZ

**Email:** CAJA

**Numero:** AAWS/4265

\* Detalle de la proforma:

REF/COD.BARRA	DESCRIPCION	CANT.	PRECIO	% DTO.	TOTAL
9788498707986	COACHING NIVEL III PASAR A LA ACCION	1	8.50		8.50
9780529109354	QUE TAN ALTO QUIERE LLEGAR	1	12.01		12.01
9786071136643	SI NO ERES EL PRIMERO ERES EL ULTIMO	1	15.00		15.00
9786073147118	NARCOPERIODISMO	1	16.00		16.00
9786070748554	FUEGO Y FURIA EN LAS ENTRAÑAS DE LA CASA	1	14.50		14.50
9786073142878	NARCOHISTORIA	1	18.21		18.21
9786073164863	LA POLIS LITERARIA	1	17.00		17.00
9786070750441	LOS ZETAS INC	1	22.95		22.95
9788492966998	EN CASA	1	10.72		10.72

Lineas Doc: 9

Cotización está sujeta al cambio del Dólar

Somos Exentos del 2% y 1% Alma

SUB-TOTAL

- DESCUENTO

IVA

**TOTAL \$**

134.89

0.00

0.00

**134.89**

*Ilustración 44 Cotización.*

*Fuente: Hispamer*



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

LIBRERIA HISPANOAMERICANA S.A		PROFORMA			
De la Rotonda Ruben Dario 1c. Al Oeste 1c. Al Sur Managua Nicaragua Telf: 2278-1210 Fax:		<b>Fecha:</b> 8 JUNIO 2019			
		<b>A/A:</b> CLIENTE PROFORMA DOLAR			
		<b>RUC:</b>			
		<b>De:</b> ANIELKA LOPEZ			
		<b>Email:</b> CAJA			
		<b>Numero:</b> AAWS/4260			
<b>* Detalle de la proforma:</b>					
REF/COD.BARRA	DESCRIPCION	CANT.	PRECIO	% DTO.	TOTAL
9786070744709	UNA CORTE DE NIEBLA Y FURIA	1	18.95		18.95
9789876125659	MAZE RUNNER VIRUS LETAL - EL COMIENZO	1	12.00		12.00
9789876124232	LA CURA MORTAL - MAZE RUNNER	1	11.99		11.99
9789876123549	PRUEBA DE FUEGO - MAZE RUNNER	1	11.99		11.99
9789876125321	PARTIALS - LA CONEXION	2	10.99		21.98
9789876128773	RUINAS - SAGA PARTIALS LIBRO 3	2	10.99		21.98
9789876127486	FRAGMENTOS - SAGA PARTIALS LIBRO 2	2	10.99		21.98
9786077547327	CORRER O MORIR - MAZE RUNNER	1	11.99		11.99
9789877473438	UNOS Y CEROS TRILOGIA EL MIRADOR	2	10.50		21.00
9789877472615	BLUESCREEN TRILOGIA EL MIRADOR	1	11.99		11.99
9788492966813	SINSAJO	2	10.68		21.35
9788427202139	LOS JUEGOS DEL HAMBRE EN LLAMAS	1	20.00		20.00
9788445000687	EL SEÑOR DE LOS ANILLOS 3 EL RETORNO DEL	1	12.17		12.17
9788445000663	EL SEÑOR DE LOS ANILLOS 1 LA COMUNIDAD	1	12.17		12.17
9788445000670	EL SEÑOR DE LOS ANILLOS 2 LAS DOS TORRE	1	12.17		12.17
9786070751165	EL MAS BUSCADO	1	18.95		18.95
9786070749193	STAR WAR LOS ULTIMOS JEDI	1	11.99		11.99
9786075272825	NYXIA	1	15.00		15.00
9786073147385	YO ROBOT	1	15.50		15.50
9786073179195	REFUGIO DEL VIENTO	1	24.14		24.14
Lineas Doc: 20		<b>SUB-TOTAL</b>		329.29	
Cotización está sujeta al cambio del Dólar		<b>- DESCUENTO</b>		0.00	
Somos Exentos del 2% y 1% Alma		<b>IVA</b>		0.00	
		<b>TOTAL \$</b>		<b>329.29</b>	
ESPERANDO PODER SERVIRLE (S) COMO USTED SE LO MERECE LE SALUDA,					
AUTORIZADO					
ICG Software - www.icg.es/ri					

Ilustración 45 Cotización.  
Fuente: Hispamer



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

Fwd: Solicitud de cotización de Café

Subject: Re: Solicitud de cotización de Café  
To: Stefany Bellorin Lanuza <[stefbellorin@gmail.com](mailto:stefbellorin@gmail.com)>

Buenas tardes

El precio de Café Dipilto grano en presentacion de 400g es de C\$134.55 (con iva incluido)

Saludos,

*Perla Marina Mayorga*  
*Km. 42.5 Carretera Panamericana Sur*  
*Tel. 2534-3398*  
*2534-2073*  
*[www.kafenica.com](http://www.kafenica.com)*



*Ilustración 46 Cotización.*  
*Fuente: Empresa Café Segovia.*

Subject: RE: solicitud de cotizaciones  
To: Stefany Bellorin Lanuza <[stefbellorin@gmail.com](mailto:stefbellorin@gmail.com)>

Buenas tardes Stefany.

Esta solicitud será revisado en el comité del próximo lunes.









Saludos.



*Ilustración 47 Cotización.*  
*Fuente: Grupo Roble.*



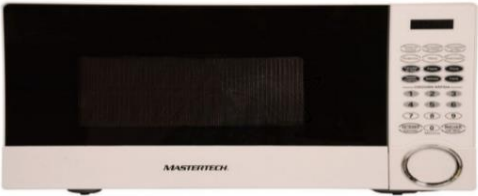



# ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

<div></div> <div><p><b>C\$625.00</b></p><p>Cantidad: 1</p><p><a href="#">Añadir al carrito</a></p></div> <div><p>DISPENSADOR JABON LIQ GEL 800ML.</p><p>Condición: Nuevo</p><p>DISPENSADOR JABON LIQ 800ML. Precio por unidad.</p><p><a href="#">Tweet</a> <a href="#">Compartir</a></p></div>	<div></div> <div><p><b>C\$905.00</b></p><p>Cantidad: 1</p><p><a href="#">Añadir al carrito</a></p></div> <div><p>DISPENSADOR PAPEL HIGIENICO JUMBO ROLL WINDOW</p><p>Condición: Nuevo</p><p>DISPENSADORES TIPO JUMBO ROLL. Protege al papel de la contaminación y de la humedad. Llave de seguridad para prevenir robo.</p><p><a href="#">Tweet</a> <a href="#">Compartir</a></p></div>
<div></div> <div><p>Bosch</p><p>Bosch TSM6A013B - Molinillo de café eléctrico, 180 W, capacidad 75</p><p>★★★★☆ 482</p><p>27,99 € </p><p><a href="#">Ver detalles</a></p></div>	<div></div> <div><p><b>ENVIO GRATIS!</b></p><p>Cafetera 2 Grupos INOX 2800 W</p><p><b>1 560.65 €</b></p></div>
<div></div> <div><p><b>C\$4,700.00</b></p><p>Cantidad: 1</p><p><a href="#">Añadir al carrito</a></p></div> <div><p>Secador de Mano Tornado. Electrico/Optico. 110 V.</p></div>	<div></div> <div><p><b>\$ 229</b></p><p>Canon imageCLASS MF249dw</p></div>
<div></div>	<div><p><b>Frigidaire</b></p><p>Frigidaire Congelador / FFCD07C4HRW / 7 Pies</p><p>EN STOCK UPC 433757300008</p><p><b>C\$9,399.00</b></p><p>Servicio de garantía extendida</p><p>Contrato de Servicio</p><p><b>AGREGAR A MI BOLSA</b></p><p><a href="#">Agregar a mi bolsa</a></p><p><a href="#">Favoritos</a> <a href="#">Compartir</a></p></div>



## ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.









	<p><b>Black and Decker</b> Black and Decker Licuadora / BLBD210GPW / 550W EN STOCK   UPC 429786200004</p> <p><b>C\$1,619.00</b> Servicio de garantía extendida</p> <p>Contrato de Servicio</p> <p><b>AGREGAR A MI BOLSA</b></p> <p>Favoritos   Compartir</p>
	<p><b>Mastertech</b> Mastertech Minibar / MTF123S1AS / 4.3 Pies EN STOCK   UPC 429917000000</p> <p><b>C\$6,299.00</b> Servicio de garantía extendida</p> <p>Contrato de Servicio</p> <p><b>AGREGAR A MI BOLSA</b></p> <p>Favoritos   Compartir</p>
	<p><b>Mastertech</b> Mastertech Microonda / MTD201AW / 1050 W EN STOCK   UPC 410446300006</p> <p><b>C\$1,795.00</b> Servicio de garantía extendida</p> <p>Contrato de Servicio</p> <p><b>AGREGAR A MI BOLSA</b></p>
	<p><b>CARTUCHO CANON GI-190 BK LAM – COLOR NEGRO</b> \$9.28</p> <p><b>Calidad Excepcional y Durabilidad Asombrosa</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• La botella de tinta negra GI-190 contiene una fórmula de tinta a base de pigmentos para producir un texto nítido y preciso.</li><li>• Maximice la productividad e imprima hasta 6,000 páginas en negro. ¡Ahorre en el costo operativo con cada impresión!</li><li>• El diseño inteligente de la botella de tinta facilita su uso y minimiza derrames accidentales y manchas.</li></ul> <p>Disponibles: <b>5 disponibles</b></p> <p>1 <b>AÑADIR AL CARRITO</b></p>

*Ilustración 48 Cotizaciones.*

*Fuentes: (Amazon, 2019) (HOSDECORA, 2019) (Jirón, 2019) (COMTECH, 2019)*







ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

<div> <a href="#">Ver más grande</a></div> <p>Paste con esponja scotch brite 3 pack.</p>	<p><b>C\$46.00</b></p> <p>Cantidad 1</p> <p><a href="#">Añadir al carrito</a></p>	<div> <a href="#">Ver más grande</a></div> <p>Aceite Rojo 3 en 1. Limpia Mueble. 240 ml.</p>	<p><b>C\$129.00</b></p> <p>Cantidad 1</p> <p><a href="#">Añadir al carrito</a></p>
<div> <a href="#">Ver más grande</a></div>	<p><b>C\$190.00</b></p> <p>Cantidad 1</p> <p><a href="#">Añadir al carrito</a></p>	<div> <a href="#">Ver más grande</a></div>	<p><b>C\$48.00</b></p> <p>Cantidad 1</p> <p><a href="#">Añadir al carrito</a></p>
<div> <a href="#">Ver más grande</a></div> <p>Lysol Desinfectante de Piso. Brisa de Limon. 900 ml.</p>	<p><b>C\$80.00</b></p> <p>Cantidad 1</p> <p><a href="#">Añadir al carrito</a></p>	<div> <a href="#">Ver más grande</a></div> <p>Hisopo Inodoro Eterna.</p>	<p><b>C\$37.00</b></p> <p>Cantidad 1</p> <p><a href="#">Añadir al carrito</a></p>
<div> <a href="#">Ver más grande</a></div> <p>Papel Higienico JR. Kleenex. Perf. 2Ply-250 Mts. Unidad.</p>	<p><b>C\$165.00</b></p> <p>Cantidad 1</p> <p><a href="#">Añadir al carrito</a></p>	<div> <a href="#">Ver más grande</a></div> <p>Azucar Sbelta. Sustituto de Azucar. 500 uni.</p> <p>Condición: Nuevo Azucar Sbelta. Sustituto de Azucar. 500 uni.</p> <p><a href="#">Tweet</a> <a href="#">Compartir</a></p>	<p><b>C\$464.00</b></p> <p>Cantidad 1</p> <p><a href="#">Añadir al carrito</a></p>



## ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.



 <p>Scott Ambientador continuo Relleno - Citrus. 48 ml. Condición: Nuevo</p>	<p>C\$388.00</p> <p>Cantidad 1</p> <p>Añadir al carrito</p>	 <p>Azucar Refinado San Antonio. Sobres de 3.0 gr. Caja 2000 Uni.</p>	<p>C\$820.00</p> <p>Cantidad 1</p> <p>Añadir al carrito</p>
 <p>Removedores de bebidas. Tipo pajilla. 5". 1000 uni.</p>	<p>C\$173.00</p> <p>Cantidad 1</p> <p>Añadir al carrito</p>	 <p>Pajilla Forrada Rígida. 500 en caja.</p>	<p>C\$155.00</p> <p>Cantidad 1</p> <p>Añadir al carrito</p>

Ofimuebles Arquitectura 2 may. 31 para mí

Buenos días Bellorin!

Met-023 locker de 12 depositos, Precio: US\$345.00+IVA  
Met-020 estante de paneles lisos Precio: US\$220.00+IVA

Ilustración 49 cotizaciones.  
Fuentes: (Jirón., 2019)

 <p>Código 30066000-SERVILLETAS SCOTT EXPRESS 6.5-24X100</p>	<p>C\$470.00</p> <p>Cantidad 1</p> <p>Añadir al carrito</p>	 <p>Servilletero de Mesa Plástico.</p>	<p>C\$320.00</p> <p>Cantidad 1</p> <p>Añadir al carrito</p>
---	---	--	---





ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.







 <p>C\$118.00</p> <p>Cantidad 1</p> <p>Añadir al carrito</p> <p>Azucarera de vidrio con tapa.</p> <p>Tweet Compartir</p>	 <p>C\$30.00</p> <p>Cantidad 1</p> <p>Añadir al carrito</p> <p>Cenicero Vidrio Cuadrado.</p> <p>Tweet Compartir</p>
 <p>C\$95.00</p> <p>Cantidad 1</p> <p>Añadir al carrito</p> <p>Bandeja Aluminio Rectangular. 35 Cm.</p> <p>Tweet Compartir</p>	 <p>C\$42.00</p> <p>Cantidad 1</p> <p>Añadir al carrito</p> <p>Pichel Plástico C/Tapa. 1.75 Lt.</p>
 <p>C\$45.00</p> <p>Cantidad 1</p> <p>Añadir al carrito</p>	<p>Combo blanco inodoro y lavamano Ecoline 52701086</p> <p><b>\$76.49</b></p> <p>\$87.97 Precio con IVA</p> <p>Antes: \$89.99</p> 

Ilustración 50 Cotizaciones.









Fuentes: (Jirón, 2019) (SINSA, 2019)

 <p>PALA DE COCINA MANGO LARGO. KIKA.</p> <p>C\$46.00</p>	 <p>PALO DE LAMPAZO METALICO TUBO GRUESO</p> <p>C\$65.00</p>	 <p>CLORO BLANQUITA. GALON.</p> <p>C\$49.00</p>	 <p>JABÓN LIQUIDO GALÓN. CON AROMA.</p> <p>C\$128.00</p>
--	---	---	---





# ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

 <p>AJAX POTE EN POLVO DE 600 GR.</p> <p>C\$65.00</p>	 <p>JABÓN LIQUIDO GALÓN. SIN AROMA.</p> <p>C\$100.00</p>	 <p>AMBIENTADOR PROQUILMAR EN GALON CANELA.</p> <p>C\$85.00</p>	 <p>ESCOBA ETERNA GRANDE</p> <p>C\$115.00</p>
 <p>PAPELERA PLASTICA GRUESA</p> <p>C\$60.00</p>	 <p>PAPELERA PLASTICA DE PEDAL.</p> <p>C\$275.00</p>	 <p>CUBO EXPRIMIDOR DE LAMPAZO. MAC-DEL. 32 LIT.</p> <p>C\$2,430.00</p>	 <p>MECHA DE LAMPAZO DOÑA NANY. 20 OZ.</p> <p>C\$49.00</p>

LIBRERIA Y DISTRIBUIDORA JARDIN S.A.

Km 4 1/2 Carretera Norte Calle Paralela Frente a Parmalat

Telf: 2264-8888 RUC J031000004773 FAX: 2264-8889

EMAIL: quejasysugerencias@libreriajardincom ventas@libreriajardincom

SITIO WEB: http://www.libreriajardin.com

No de Oferta: 363869

\*\*\*PROFORMA\*\*\*

Cliente: C00272 MARTHA DAYSI BELLORIN

Atención: MARTHA BELLORIN

Dirección: DEL AUTO LOTE DEL N. 6C. AL E. 1C AL N. 25VRS A ES

Teléfono: 27136464

Vendedor: ESTELI

FAX: 20/01/2016 11:58AM

i	Codigo	Cantidad	Descripción	Marca	P/ Unit	Exento	Gravado
1	BON 40TCC	1	PAPEL BOND # 40 8 1/2X11" 98% BLANCURA CHAMEX 500HJS	CHAMEX	86.40	0.00	86.4





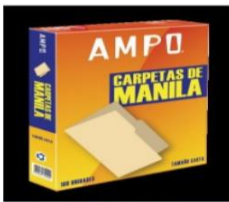




*Ilustración 51 Cotizaciones.*

*Fuentes: (Jirón., 2019) Librería Jardín.*

 <p><b>Commodity</b> Commodity Juego de comedor de exterior / BARTLETT5 / Metal</p> <p><b>C\$11,029.00</b></p>	 <p><b>Commodity</b> Commodity Juego de comedor / JIVE_COM4 / 4 sillas</p> <p><b>C\$10,399.00</b></p>	 <p><b>Encina</b> Encina Juego de sala / EXCALIBUR_CA / Beige-Café</p> <p><del>C\$24,959.00</del> <b>C\$23,932.00</b></p>
---	--	--



ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA BIBLIOCAFÉ EN LA  
CIUDAD DE MANAGUA, DURANTE EL PERÍODO 2019-2023.

 <p><b>Commodity</b> Commodity Mueble de cocina / AC610 / Mdf</p> <p><b>C\$4,999.00</b></p>	 <p><b>Sauder</b> Sauder silla de espera / O1400NBK / Negra</p> <p><b>C\$1,355.00</b></p>	 <p><b>Sauder</b> Sauder Silla para oficina / 412419 / Negro</p> <p><b>C\$1,465.00</b></p>
 <p><b>Commodity</b> Commodity Mesa / BXT76_FT / Plegable</p> <p><b>C\$585.00</b></p>	 <p><b>C\$ 212.43</b> FOLDER AMPO MANILA TCARTA CAJA 100UDS</p>	 <p><b>BINDER CLIPS SMARTY SMT-51MM 2 CJ-12UD</b> <b>C\$ 74.60</b></p>
 <p><b>ENGRAPADORA DELTA MEDIA TIRA 25H DE01</b> <b>C\$ 85.33</b></p>	 <p><b>C\$ 6.78</b> LAPICERO PENTEL BK427-A BOLLY NEGRO 0.7MM</p>	 <p><b>ORGANIZADOR ACRIMET ACRILICO P/LAPICES NEGRO 933.4</b> <b>C\$ 44.64</b></p>

*Ilustración 52 Cotizaciones.*

*Fuentes: (CURACAO, 2019) (SINSA, 2019) (LIBRERIAS, 2019)*